Stand, Wesen und Bildung

des

Buchhandels.

Von

dem Verfasser

der

„Bausteine zur Geschichte des deutschen Buchhandels.“

Altona, 1856.

Verlagsbureau.

Im Verlagsbureau in Altona ist erschienen:

Der Buchhandel vom Jahre 1815 bis 1854, 3. Bdchn.

Das erste Bändchen erschien 1853 in erster, 1854 in zweiter Auflage; das zweite, 1854 erschienene Bändchen ist bis auf weniger als 50 Exemplare vergriffen.

Inhalt des ersten Bändchens: 1. Abschnitt. Der Buchhandel des vorigen Jahrhunderts und zu Anfang dieses. Brockhaus und das Conversationslexion. Entstehung des Novitäten-Versendens. Schilling's, Clauren's Schriften. Uebersetzungen aus dem Englischen und Französischen. G. v. Alvensleben. Franckh in Stuttgart. Sauerländer in Frankfurt. Metzler in Stuttgart. J. Meyer in Gotha und die Miniaturbibliothek. Die erste in Deutschland gedruckte englische Monatsschrift. Rumpf Schriften. Carl Heymann. Schmalz Haussekretair. Populaire Medizin. Voigt in Weimar. Basse in Quedlinburg. Fürst in Nordhausen. Die Entstehung der Berliner Verlagshandlungen Duncker & Humblot u. G. Reimer, so wie Schropp & Comp. — 2. Abschnitt. Die Julirevolution und ihre Folgen auf den Buchhandel. Hoffmann & Campe. Laube. Gutzkow. Börne. Heine. Maltitz. Wienbarg. Die Eckensteher-Literatur. Rotteck. Carl Hoffmann in Stuttgart. Franz Hoffmann in Zürich. J. Scheible. Hoff in Mannheim. Das junge Deutschland. Dr. Löwenthal in Mannheim, jetzt Mitbesitzer der literart. Anstalt in Frankfurt. Gutzkow's Wally. Der freie Preßverein und seine Nachbeter. Das erste deutsche Pfennigblatt von Schwarz. Pfennig-Magazin. Bossange Pére. J. J. Weber. Der rheinische Buchhandel. Cotta. Die erste Taschenausgabe des Schiller und Göthe und die Schritte der Buchhändler dagegen. Ausgaben in einem Bande. Die Pariser Nachdrücke. Ernst Fleischer. Die Stunden der Andacht und ihre Bearbeiter. Ausgaben mit Illustrationen. Der Verlag der Classiker. Lange in Darmstadt. Der Buchhandel in Wien und Oesterreich. Der Buchhandel in Rußland. Der Buchhandel in Hamburg. Die Mission nach Arabien und der Al Coran. Die Bibel- und die Missionsgesellschaften und ihr Einwirken auf den Buchhandel. Die Geheimnisse eines Mediatisirten. Reinecke,

Stand, Bildung und Wesen

des

Buchhandels.

Von

dem Verfasser

der

„Bausteine zur Geschichte des deutschen Buchhandels.“

Altona, 1856.
Verlagsbureau.

Der Stand und die Bildung des Buchhändlers.

Gottlob die Zeit ist vorüber, wo der Kastengeist die Welt beherrschte, der Gelehrte mit Verachtung herabblickte auf den Kaufmann, der Kaufmann auf den Handwerker, dieser wieder auf den Bauern; und der Edelmann sich gar einbildete, er sei aus anderem Teig geknetet, wie der Bürger, ich sage, Gottlob die Zeit ist nun vorüber, es ist nun eine Zeit eingetreten, wo man den Menschen seiner selbst willen achtet. Die sociale Richtung der Gegenwart und jüngst vergangenen Zeit hat uns gelehrt, daß nicht der Stand den Mann macht, sondern wie er seinen Stand ausfüllt. Setzt Jemand Alles aus Augen, so wird Verachtung auf ihm ruhen, selbst wenn er Minister wäre, wie wir dies schon mehrfach erlebt haben.

Der Stand des Buchhändlers ist ein sehr ehrenwerther. Welch ein erhabener, heiliger Beruf, wenn er seinen Anforderungen gemäß ausgefüllt wird. Der Gelehrte, der tiefe Denker, der Politiker schafft seine Werke druckreif, der Buchhändler hat die Verpflichtung diese Ideen gedruckt in's Publikum zu bringen, sie zu verbreiten und wiederum in baar Geld zu verwandeln. Denn das baare Einkommen aus diesen Geistesprodukten ist dem Buchhändler die Hauptsache, da er von der Ehre allein nicht leben kann.

Diese Verwerthung der Geistesprodukte der Denker seiner Nation hat dem Buchhändler eine eigene Stellung in der menschlichen Gesellschaft angewiesen, er hat ihn zu einem Mittelding zwischen Gelehrten und Kaufmann geschaffen und erfordert daher einen größern Bildungsgrad, als man bei andern Kaufleuten erwartet, obgleich auch bei diesen die Bildung enorme Fortschritte in jüngster Zeit gemacht hat und Kenntnisse gefordert werden, an die man früher nie dachte. Zwei bis drei lebende Sprachen sind die gewöhnliche Anforderung jetzt an einen jungen Kaufmann, ich spreche nämlich von ordentlichen Kaufleuten, nicht von den Commis der kleinen Krämer und Detaillisten in den Landstädten, die eben nicht weiter sind, wie sonst ein junger Kaufmann. Konnte dieser einen ordentlichen deutschen Brief schreiben, so war es genug, verstand er zu Anfang dieses Jahrhunderts gar etwas französisch oder englisch, so war er schon etwas Außerordentliches. — Doch wie wenig genügt dies jetzt; ein sicheres Zeichen, daß die Bildung große Anstrengungen gemacht und ein Ziel erreicht hat, welches unsere Väter kaum für möglich gehalten hätten.

Wenn man nun schon im Allgemeinen so große Anforderungen macht, wie vielmehr muß man sie an den Buchhändler machen, den Träger der Wissenschaft, den Verbreiter der Humanität und aller neuen Erfindungen. Der Buchhandel verbreitet fast mit der Schnelle des Telegraphen eine neue Erfindung durch die ganze gebildete Welt, wohin nur ein gedrucktes Buch dringt. Ehe ein Jahr vergangen, hat jetzt eine neue Erfindung, eine neue Idee fast die Reise um den ganzen Erdkreis gemacht, wogegen andere Dinge in demselben Zeitraum der Lächerlichkeit und der Vergessenheit anheim gefallen sind, wie das Tischrücken und das damit in Verbindung stehende Citiren der Geister.

Ehe wir auf Weiteres eingehen, will ich eine kurze Geschichte des Buchhandels, die die Ehrenhaftigkeit des Standes in alter Zeit darthut, vorausschicken.

Der Buchhandel ist fast so alt als die Bücher selbst, und wie alt sind die Bücher? Cato von Utica hat schon den Nutzen des fleißigen Bücherlesens erkannt und Valerius Maximus erzählt sogar, daß Cato bei den öffentlichen Rathsversammlungen sich nicht enthalten konnte, einige Zeit auf das Lesen griechischer Schriftsteller zu verwenden. Er ging von dem Grundsatz aus, daß gründliche Einsicht und Kenntnisse nur durch Bücherlesen erzeugt und unterstützt werden können. Belesenheit und Nachdenken sind die Grundsäulen der Gelehrsamkeit, eins kann nur durch das andere bestehen und sich fortentwickeln. Dies ist der Grund, warum die Gelehrten ihre Zeit darauf verwandten Bücher zu schreiben, sie wollten das Gedachte der Welt erhalten und schrieben es nieder, doch zu was sollte ein einziges Manuscript nützen für die große Zahl Derer, für die ein solches Manuscript Interesse hatte. Man kam also auf die Idee die Manuscripte durch Abschreiben zu vervielfältigen und so das Manuscript Mehreren zugänglich zu machen. So lange nur ein Exemplar vorhanden war, so lange war an ein Verkaufen nicht zu denken, das eine Exemplar lag nur zum Lesen aus, und erst später, wenn es gefiel, wurde das Manuscript vervielfältigt und verkauft, und somit beginnt mit den ersten Manuscripten auch schon der erste Buchhandel.

Schon die Juden hatten Buchhändler unter dem Namen Sopherim und Lafarim, wie Christian Schöttgens in seiner Historie der Buchhändler erzählt, sie schrieben Bücher ab und verkauften sie wiederum für Geld. In Kinath Sepher (Bücherstadt) hatten sie ihren Hauptaufenthalt, und daher mag wohl auch diese Stadt des gelobten Landes ihren

Namen her haben. Die Griechen hatten schon ihre *βιβλιοπολης, βιβλιοκάπιλος* wie wir aus dem Lucian, Aristomenes und Pollux ersehen. Ein Bibliopole ist ein Mann, welcher Bücher käuft und verkäuft, also den Buchhandel im eigentlichen Sinne des Wortes betreibt. Ja diese Bibliopolen hatten sogar schon, wie Pollux berichtet, öffentliche Läden, also schon ein ganz geregeltes ausgebildetes Geschäft. Strabo liefert uns den Beweis, daß sie sich schon damals Schreiber hielten, welche ihnen Bücher, die gangbar waren, abschreiben mußten. Daher ist es denn auch erklärlich, daß wir so viele abweichende alte Codices haben, da in der größern oder geringern Geschicklichkeit und dem Verständniß des Abschreibers die Correctheit oder Incorrectheit der Abschrift lag. Eine nicht verstandene Stelle malten die Abschreiber oft nach und wie oft ein falscher Buchstabe den Sinn eines Wortes ändert, weiß ja Jeder.

Zenos erster Weg, wie er nach Athen gekommen, war in einen Buchladen, wo er den Krates traf, ein Beweis, daß in Griechenland schon damals, wie heut, die Gelehrten in den Buchläden zusammentrafen. In Alexandria war es schon geregelter nach des großen Alexanders Tode, die Buchhändler waren auf einem öffentlichen Platze mit ihren Läden vereinigt, wie in Lübeck die Goldschmiede, und die Gelehrten fanden sich hier zusammen, um über neue Manuscripte sich zu besprechen und zu urtheilen. Was für gut erfunden wurde, ward den Scriptores (Schreibern) zum Copiren übergeben und so vervielfältigt. Schade, daß wir darüber keine Gewißheit haben, ob die Autoren auch für die einzelnen Copien honorirt wurden, sondern nur ein Honorar ein für allemal empfingen.

Die Unterjochung Griechenlands durch die Römer brachte unter vielen andern Dingen auch griechische Künste und

Wissenschaften in das weniger cultivirte Rom, mit diesen zugleich die griechischen Manuscripte und Buchhändler. Die Römer bildeten rasch die von Athen gekommene Wissenschaft aus und unter den Kaisern Roms spielten die Bibliopolae schon eine nicht unbedeutende Rolle, sie hatten in den Hauptstraßen Roms und auf den öffentlichen Plätzen (in Sigillariis, in Argileto ad forum Caesaris in vico Sandalinario) öffentliche Läden und ein geregeltes Geschäft. Selbst Namen berühmter Buchhändler aus jener Zeit hat uns die Geschichte aufbewahrt, so führt Martial in seinen Epigrammen einen Attrectus und Quintus Pullius Valerianus und Quintilian den Triphon als Buchhändler von Ansehen an; doch ist Martials Lob immer ein zweideutiges.

Horaz spricht in seinen Episteln von den Brüdern Sosii, als sehr reichen Buchhändlern, welche ihre Copien auch äußerlich sehr verzierten, und ihre Läden bei dem Tempel des Janus und Vertumnus aufgeschlagen hatten.

Die Büchertitel klebte man damals schon wie heut an die Säulen und Thürpfosten der Läden, um den vorübergehenden Literaten und Mäcenen der Literatur anzuzeigen, welche Abschriften eben fertig waren. Die Copien wurden vorsichtig von gewissenhaften Buchhändlern collationirt und corrigirt und wenn es möglich war, dem Autor selbst oder einem andern Literaten zur Revision übergeben, minder penible Buchhändler und wenn die Besteller sehr drängten, gaben die Copien so ohne Weiteres weg.

In Frankreich und Deutschland treten Buchhändler erst viel später auf, da hier die Wissenschaft erst viel später Eingang fand; zuerst unter den Merovingern sehen wir in Frankreich ordentliche Bibliopolae erstehen und in Deutschland unter der Herrschaft Carls des Großen. Ordentlichen, geregelten Buchhandel betrieben erst die Bibliatores und

Stationarios im dreizehnten und vierzehnten Jahrhundert, welche man zum Theil vereidete, wie aus den Statutis Academiae Vindebonensis de anno 1384 Tit. IV. § 6 bei Lambecius in Bibliotheca Vindebonens p. 101 aufgeführt.

Mit Guttenbergs Erfindung nahm das Geschäft auf einmal eine andere, großartigere Wendung, es war der Uebergang von der Handarbeit zur Maschinenarbeit. Durch Guttenbergs Erfindung ersetzte eine Maschine 1000 Hände, wie jetzt eine Dampfpresse mehr denn hundert Mal so viel leistet, wie eine Handpresse Guttenbergs und seiner ersten Nachfolger. Guttenbergs Kunst brachte ihn in den Ruf, er stehe mit dem Teufel im Bunde und schon der erste Buchhändler, welcher mit gedruckten Büchern handelte, erging es, wie es heut noch den meisten Buchhändlern geht, er wurde verfolgt und mußte flüchten. Faust, der Compagnon Guttenbergs und Peter Schöffers war nämlich mit der ersten, 1462 gedruckten vollständigen Bibel, der sogenannten 42zeiligen, nach Paris gezogen, um sie dort zu verkaufen, er machte brillante Geschäfte, da seine Exemplare billiger und sich alle gleich waren, ein großes Wunder zu der Zeit, weshalb man sie für ein Werk des Teufels hielt. Um sich Unannehmlichkeiten nicht auszusetzen, da ihn die Mönche als im Bunde mit dem Teufel verfolgten, floh er zurück und kehrte nach Mainz zu seinem Compagnon und Schwiegersohn Schöffers zurück, der schon seit einiger Zeit das Geschäft allein betrieb, da Guttenberg in Folge eines Rechtsstreites ausgeschieden war und sein Vermögen dabei verloren hatte. Trotz aller Verfolgungen lockte Faust doch der Gewinn zu sehr, er kehrte 1466 nach Paris zurück, starb aber bald an der inzwischen ausgebrochenen Pest; und Peter Schöffer setzte das Geschäft allein fort und brachte es zu

großem Glanze, da er die meisten praktischen Kenntnisse hatte. Schöffer war es, der 1452 den Metalltypenguß erfand, nachdem er lange Zeit in Paris als clericus, d. i. Verzierer der Manuscripte mit großen Initialen, welche in Gold, Silber und schönen Farben gemalt wurden, beschäftigt gewesen war, und darin schon Großes geleistet hatte.

Durch die Belagerung der Stadt Mainz durch den Churfürsten Adolph von Nassau und Eroberung der Stadt im Oktober 1462, also bald nach Vollendung des großen Bibelwerkes, wanderten viele Bewohner von Mainz aus, unter ihnen viele Gehülfen Fausts und Schöffers, welche, da die Werkstätte zerstört und viele Platten beschädigt, ohne Arbeit waren, und nun die bisher geheim gehaltene Kunst in andern Orten veröffentlichten.

Hiedurch drang die Erfindung rasch in alle cultivirten Lande und in Cöln 1466, Augsburg 1468, Nürnberg 1470, Straßburg 1471, Bonn, Speyer, Basel, Leipzig 1481, Wittenberg, Wien 1482 und Erfurt 1489 entstanden Buchdruckereien und was damals eins war, auch Buchhandlungen. Die Städte, welche sich der Reformation angeschlossen hatten, waren die ersten und größten Förderer der Druckereien, die Lehre Luthers basirte auf dem Bibelbuche und die wohlfeile Herstellung dieses Buches fand in allen protestantischen Städten Unterstützung. Neben der Bibel wurden bald andere, zuerst theologische Schriften, dann philologische, juridische und besonders Streitschriften gedruckt. Die ersten Namen, die uns entgegentreten, sind sehr hervorragender Art, in Nürnberg z. B. Koburger, Creußner und Sensenschmidt, von denen die Koburgerschen Ausgaben am gesuchtesten und bekanntesten sind, in Basel Froben, in Straßburg Mentel, in Bamberg der Holzschneider Albert

Pfister, welcher schon 1450, also vor Guttenberg, eine Bibel vollendet haben soll.

In Rom errichteten 1465 Conrad Sweynheim und Arnold Pannertz, also Deutsche, die erste Buchdruckerei, später folgte Venedig, welches nebst Florenz die bedeutendsten Buchdrucker und Buchhändler lieferte. Wer kennt nicht die schönen Aldischen Ausgaben, die von Venedig aus Aufsehen in der ganzen Welt machten. Auch nach Frankreich brachten Deutsche die Buchdruckerkunst, in Paris gründeten 1470 Ulrich Gering von Constanz und Mich. Friburger von Colmar das erste Geschäft, welches bald zu großer Blüthe kam. Ein Coryphäe des Pariser Geschäfts war schon 1496 Stephanus (des berühmten Verlegers des Corpus juris und Thesaurus).

Ofen hatte schon 1472 eine Buchdruckerei und Buchhandlung unter Andreas Heß; ebenso die Niederlande, wo 1472 die erste Druckerei etablirt wurde, in Spanien und England wurde 1474 die erste Druckerei errichtet, und zwar durch Castro in London, und in Valencia.

In Böhmen hatten Pilsen 1476 und Prag 1478 die ersten Druckereien, in Schweden Stockholm 1483; Lissabon folgte 1489, Cracau erst 1491 und Copenhagen endlich 1493.

Die ersten Buchdrucker waren zugleich auch Verleger, die Druckereien lieferten zuerst nur größere Werke (da es an den jetzigen Accidentien fehlte), die sie selbst verkauften und gegenseitig vertauschten; aber dies hielt sie zu sehr von der Betreibung der Druckerei ab und es gestaltete sich bald ein separates Geschäft, der eigentliche Buchhandel.

Die Buchdrucker traten peu à peu in ihre jetzige Stellung ein, sie druckten nnr zum Theil für eigene Rechnung, zum Theil schon für Rechnung der entstandenen Buchhändler, welche sich nicht mehr darauf beschränkten, die von

dem Drucker gedruckten Bücher allein zu vertreiben, sondern auch zu speculiren begannen, Manuscripte kauften oder besser nur übernahmen, (denn damals ward noch kein Honorar gezahlt), und diese drucken ließen. Diese Buchhändler nannte man Buchführer und noch zu Anfange der Zwanziger Jahre sah ich manchen Brief ankommen: an den Buchführer N. N., es hatte sich also diese Bezeichnung von 1500 bis 1825 erhalten und wahrscheinlich besteht diese Bezeichnung noch in mancher Gegend Deutschlands.

Oehringen, welches man jetzt kaum dem Namen nach kennt, hatte in den Jahren 1500 bis 1525 eine sehr berühmte Buchhandlung; Johannes Rainmann in Oehringen ward von den Schriftstellern seiner Zeit: „deutscher Nation nahmhaftigster Buchführer" genannt. J. Burglin und Jörg Diemas traten zur selben Zeit als Verleger von größerem Ruf auf. Der Buchhandel ward bald ein sehr ausgedehntes und complicirtes Geschäft, so daß sich Georg Willer in Frankfurt 1564 veranlaßt sah, daß erste „Meßverzeichniß käuflicher Bücher" zu drucken. Die Verzeichnisse folgten nicht so regelmäßig, wie jetzt, sondern nur von Zeit zu Zeit, bis 1604 die erste Messe in Frankfurt am Main erfolgte, welche eine regelmäßige Verbindung vermittelte. Jeder Buchführer brachte seine Bücher nach Frankfurt zur Herbstmesse und tauschte mit den zur Messe Erschienenen. Andere Wege, sich seine Novitäten mitzutheilen, kannte man noch nicht, waren auch kaum nöthig, da jeder suchte, seine neuen Unternehmungen bis zur Messe fertig zu machen, wo sie zur Messe gebracht und vertauscht wurden. In Frankfurt kamen aber nicht blos deutsche Buchführer zusammen, sondern die Buchführer von ganz Europa, welche in der Buchgasse zur Zeit ihr Wesen trieben. Aber Frankfurt's Rath zerstörte bald das

rasch in Frankfurt aufblühende Geschäft; er bedrückte die Presse durch Einführung einer scharfen Censur und die Buchführer wandten sich von Frankfurt nach Leipzig, wo-sie 1667 die erste Messe abhielten. Die Churfürsten von Sachsen protegirten zur Zeit sehr den Buchhandel, so daß sich 1545 schon das erste separate Buchführergeschäft von Steiger und Boskopf etablirte. Die Zahl der Buchführer mehrte sich so rasch, daß im Jahre 1600 Leipzig schon ein eignes Meßverzeichniß und 1667 die erste Messe hatte. Die Buchhandlungen konnten sich nur in den wenigen Städten vermehren, die stark besuchte Universitäten, oder besuchte Messen hatten und Leipzig vereinigte beides mit einer freien Censur, da man sich in dem streng protestantischen Sachsen nicht an die Verbote des Pabstes kehrte. Censur kannte man fast nirgends und eine Bedrückung und Ueberwachung der Presse, wie sie seit 1818 an der Tagesordnung ist, war unbekannt; im 18ten Jahrhundert war von Seiten der Regierungen Alles frei, nur gegen religiöse Streitschriften, die damals sehr derb waren, wurden, besonders von katholischer Seite Verbote ausgewirkt, wie denn überhaupt der Clerus einen großen Einfluß auf die Presse ausübte. Das gegenseitige Besuchen der Messen führte eine größere Annäherung herbei; es bildete sich nach und nach eine in sich abgeschlossene Corporation, die durch den innern Betrieb des Geschäfts, die Börse und das Börsenblatt in Leipzig eng verbunden ist. Es giebt keinen Stand, der seine Mitglieder so genau kennt, wie der Buchhandel, jede Unregelmäßigkeit des Einen oder des Andern kennt durch eine einzige Anzeige gleich die ganze Gilde, es muß sich daher auch jeder in Acht nehmen, etwas zu thun, was seinem Rufe und seiner Ehre schadet, da er sonst, für immer gebranntmarkt, schwer und lange büßen muß.

In Deutschland war im vorigen Jahrhundert Breitkopf, einer der renommirtesten Buchdrucker und Buchhändler, Leipzig lieferte eine große Zahl bedeutender Verleger, Crusius, Fritsch, Göschen, Gleditsch, die noch im Anfange dieses Jahrhunderts sehr bedeutend waren, auch die Cotta-sche Buchhandlung in Stuttgart war schon im vorigen Jahrhundert eine bedeutende, sehr renomirte Firma durch den Verlag der Schiller'schen Horen und der mit Schiller besprochenen Allgemeinen Zeitung, welche seit etwa 40 Jahren das Hauptorgan der deutschen politischen Presse ist. Auch die Nicolaische Buchhandlung gehört beiden Jahrhunderten an. Die Wiener Verleger waren für's übrige Deutschland ohne große Bedeutung, woran zum großen Theil der auf dem Lande ruhende politische Druck Schuld war, die Verleger Oestreich's konnten nur Romane oder streng wissenschaftliche Werke drucken, letztere konnten nicht sehr bedeutend werden, da die Wissenschaft in Oestreich gegen das übrige Dentschland zurück war. Dagegen lieferte Rußland im vorigen Jahrhunderte an Hartknoch in Riga einen unternehmenden Verleger, welcher Herder's, Kant's, Klinger's und Seume's Schriften verlegte. Die Schweiz war ziemlich unproductiv. Dieses Jahrhundert trat in der Verlagsproduction so bedeutend hervor, daß es alle Jahrhunderte überragt; die Wissenschaften, besonders die Naturwissenschaften, machten so enorme Fortschritte, daß die Jahresneuigkeiten oft im nächsten Jahre schon veraltet waren; so sind in der Chemie alte Auflagen total unbrauchbar, ebenso in der Physik und andern verwandten Wissenschaften. Die größern Verlagsfirmen der Neuzeit und nur diesem Jahrhundert angehörend kennt jeder, man darf sie nur andeuten: F. A. Brockhaus, die Wigands, Reimer, Duncker & Humblot, Hinrichs'sche Buchhandlung, die Hall-

berger'sche Buchhandlung, die Franckh'sche Buchhandlung, Carl Hoffmann, Hoffmann & Campe, Vogel in Leipzig (die alte Firma Crusius), die Hahn'sche Buchhandlung, J. J. Weber, Hemmerde & Schwetschke, später Schwetschke, Vieweg, Westermann, F. Dümmler, C. Heymann, L. Voß, der nur 200 Conten hat, und erst dann ein neues Conto eröffnet, wenn eine der alten Firmen erloschen oder mit ihr die Rechnung aufgehoben ist. Eine Zeitlang, während die Censur in ganz Deutschland sehr streng war, war das Literatur-Comptoir von Pierer in Altenburg eine hervorragende Verlagsfirma, die Firmen Sauerländer in Aarau und Frankfurt, erstere war besonders glücklich in ihren Unternehmungen, und es giebt wenige Verleger, die so von der Göttin Fortuna begünstigt wurden, wie diese. Auch die Firma Max & Comp. war in den zwanziger und dreißiger Jahren eine hervorragend productive, jedenfalls die productivste in Schlesien, bis sie später von anderen übeeflügelt wurde, wie von Aderholz und Hirt, von denen die erste besonders sich auf juridica legte, die einschlugen, und der andere Schul- und Lehrbücher brachte, die viel Anklang fanden. Hirt standen aber auch außerordentliche Mittel durch seine Verheirathung mit Fräulein Kramsta zu Gebot; bekam er diese nicht, wie sie ihm zuerst verweigert wurde, so hätte er sich vielleicht nicht erhalten können, wie allgemein behauptet wurde. Wer gönnt aber Hirt nicht sein Glück; selbst in seinem Glanze ist er nie stolz und übermüthig geworden, er ist sich immer gleich geblieben. Die Neuzeit, welche sich stark auf Illustrationen legt, hat ganz eigene Unternehmungen und Firmen geschaffen. Die großartigen Unternehmungen von A. Dunker, Ernst & Korn, des Bibliographischen Instituts in Hildburghausen, Arnz & Comp. in Düsseldorf ꝛc. stehen in der Literatur Deutsch-

lands einzig da, ob aber die Verleger bei diesen Unternehmungen ihre Rechnung finden werden, muß erst die Zukunft lehren, die Gegenwart kann dies noch nicht, bis jetzt muß jeder der Unternehmer noch große Summen darin stecken haben. Die kleinen illustrirten Ausgaben Spamers sind Fabrikwaare, die wohl gangbar sein werden; aber nicht Anspruch darauf machen können, eine hervorragende Stellung einzunehmen. Merkantilisch betrachtet ist Spamer ganz in seinem Rechte, die Wissenschaft wird er auch nicht fördern wollen, obgleich er stets nur einzelne Wissenschaften cultivirt. Der Verleger, welcher es zu etwas bringen will, muß sich vorzugsweise einer bestimmten Richtung zuwenden, er lernt da zunächst den Bedarf und die Orte kennen, wo Bedarf ist und kann sich manche nutzlose Arbeit sparen.

Das Eigenthümliche des Buchhandels vor andern Ständen.

Die deutschen Buchhändler sind, wie eben gesagt, eine in sich abgeschlossene Corporation, welche in Leipzig durch die Börse, das Börsenblatt, das Commissionswesen und die Messe ihre Centralisation haben, welche durch das Charakteristische des Geschäfts bedingt sind. Da in Deutschland nicht der Verlag und das Geschäft überhaupt in Leipzig, Berlin, Wien oder sonst an einem Orte concentrirt, wie in Paris, London oder Kopenhagen, so läßt sich nicht von einem Manne beziehen, so lange der Buchhandel nicht wie jedes Fabrik-, Engros- und Detailgeschäft eingerichtet ist. Es würde möglich sein, wenn jeder Committende nur von seinem Commissionair, der Commissionair aber von den Verlegern bezöge, es würde damit aber den Leipziger Commissionairen das ganze Geschäft in die Hand gegeben werden und sie würden sehr häufig über das Gehen und Nichtgehen eines Buches zu entscheiden haben. Der Leipziger Commissionair vermittelt jetzt nur, er empfängt die Pakete des Verlegers für seine Committenten oder liefert den Verlag seines Committenden an den Sortimenter aus. Jedenfalls würde dies Verfahren die ungeheure Ueberproduktion verringern und die auf die Höhe getriebenen Auflagen ver-

mindern, denn man würde nicht mehr Unmassen nutzlos versenden müssen. Der Commissionair kennt den gewöhnlichen Bedarf seines Committenden, er würde also Novitäten nur denjenigen seiner Committenden zusenden, von welchen er wüßte, daß sie für diese Branche Absatz hätten, es würde also eine Menge nutzloser Fracht, Hin- und Hersendens und Arbeit erspart werden, es würde aber auch manches Buch total begraben sein, wenn der Verleger mit dem Commissionair in schlechtem Vernehmen stände; denn er würde es keinem seiner Committenden zusenden. Jetzt steht der Verleger im Verhältniß eines Fabrikanten, der wie diese durch Reisende, die Detaillisten, zum An- und Verkauf anspornt, durch das Versenden seiner Novitäten an den Sortimenter diesen und das Publikum mit seinen Unternehmungen bekannt macht. Da sich das Verlags-Geschäft nicht auf die großen Städte beschränkt, sondern in jeder Stadt verlegt wird, so ist das Geschäft ein sehr complicirtes und gegenseitiges, da jeder verlegt und der größte Theil Sortiment betreibt, wodurch sich die Rechnungen hin und her ausgleichen und nur Differenzen gezahlt werden.

Durch das Novitätenversenden wird manches Buch verkauft, was sonst nicht verkauft würde, in England, Frankreich, Italien ꝛc. kündigt der Verleger ein Buch an und der Sortimenter muß fest bestellen, wenn er Exemplare abzusetzen weiß, der Verleger ist daher bald im Stande zu wissen, ob ihm ein Buch etwas abwirft oder nicht; anders ist es in Deutschland, ein Buch hat einen ansprechenden Titel, jeder Sortimenter bestellt Exemplare à Cond., versendet sie an seine Kunden, werden sie behalten, ist es gut, werden sie nicht abgesetzt, remittirt. Der Sortimenter hat dabei weiter kein Risico als die Fracht und die Arbeit, wogegen der Verleger gezwungen ist, große Auflagen auf's

Ungewisse zu machen, nur um den à Conditions-Anforderungen zu genügen, wodurch viel Makulatur fabricirt wird. Es hat aber dies Verfahren jedenfalls das Gute, daß manches Werk eines jungen Autors geht, welches sonst ganz unbeachtet vorüber gehen würde. Die ersten Werke eines französischen, englischen und italienischen Autors verschaffen sich auch schwerer Eingang als in Deutschland, besonders wenn derselbe nicht aus einer großen aristokratischen Familie ist oder nicht an Zeitungen und Zeitschriften gearbeitet hat. Doch ist auch dies in Deutschland der Weg um bekannt zu werden und seinen Werken Eingang zu verschaffen.

Das zweite Eigenthümliche des deutschen Buchhandels ist der gleiche Rabatt, etwas, was kein andres Geschäft hat. Der Fabrikant, Verleger, macht nicht nur den Nettopreis, sondern auch den Verkaufspreis. Der Bruttopreis ist in ganz Deutschland gleich, es giebt jetzt fast keinen Ort in Deutschland, welcher den Preis erhöht, wie dies früher in Oestreich, Süddeutschland und den Hansestädten der Fall war, in Oestreich erhöhete man, wie in Süddeutschland den Thaler, früher sächsischen, später preußischen, in Hamburg, Lübeck, Holstein, Schleswig, Dänemark rechnete man den Thaler zu Ct.℔ 3 Hamburger Courant (1 Thlr. 6 Sgr.) erhöhete den Preis also um 6 Sgr. per Thaler, in Bremen und Oldenburg rechnete man nach Goldthalern, erhöhte also den Thaler um etwa 4 Sgr. In Frankreich rechnete man den Preußischen Thaler zu einem 5 Franken-Thaler (also 1 Thlr. 10 Sgr.) was wie in Rußland Zoll und hohe Spesen verursachen. In jedem andern Geschäfte setzt der Fabrikant nur den Nettopreis fest und jeder Verkäufer (Detaillist, Sortimenter) schlägt selbst soviel auf, als er für nöthig hält, und seine Spesen erfordern. In Königsberg muß aber jetzt der Buchhändler höhere Spesen

zahlen als der Berliner, er muß aber das Buch zu denselben Preisen verkaufen, wie es in Berlin angezeigt ist, obgleich es früher nicht der Fall war. Einen Rabatt von 33⅓ pCt., wie der Buchhandel, bei Baarkäufen 40 und 50 pCt. gewährt kein andres Geschäft, alle Versuche diesen Rabatt zu schmälern, sind mißglückt und nur bei Pränumerations- und größern Kunstwerken, wo die Herstellungskosten sehr bedeutend sind, gewähren die Verleger nur 25 pCt. Dieser Rabatt gewährt dem Sortimenter einen soliden Gewinn, wäre es nur nicht in der letzten Zeit Mode geworden, dem Publikum selbst wieder einen großen Rabatt zu geben, wodurch der Gewinn des Sortiments sehr geschmälert wird, ja wir kennen Sortimentshandlungen, welche, ohne daß es der Käufer verlangt, von Ordinairpreisen bei einzelnen Büchern, die gekauft worden, 25 pCt. Rabatt geben. Dies Verfahren hat eine Unsicherheit und Unsolidität in's Geschäft gebracht, welche früher Niemand ahndete und kannte, zum Theil ist dies Mißverhältniß durch die große Zahl der Etablissements hervorgerufen worden, jeder neue Anfänger will sich Kundschaft verschaffen und zwar durch hohen Rabatt und billige Preise. Das Publikum wird aber dadurch irre an den festen Preisen des Buchhandels und fängt an das ganze Geschäft als unsolid zu betrachten. Man müßte daher jedem, welcher ein einzelnes Buch unter dem Ladenpreise verkauft, nichts mehr in Rechnung geben, dann würde die Unsicherheit des Geschäfts bald aufhören. Die Schleuderer verderben sich nicht allein das Geschäft, sondern auch allen Concurrenten am Platze, ohne irgend etwas zu nützen; denn es werden durch Schleudern wenig neue Käufer erzeugt. Der erste Rabattgeber im Buchhandel war die in den Achtziger Jahren in Dessau bestandene „Gelehrten Buchhandlung", wenn

ich nicht ganz irre, ein auf Actien gegründetes Geschäft, welches zuerst seinen Actionairen, später dem Gesammtpublikum Rabatt gewährte. So gut wie sich die Begründer etwas Guten erhalten, ebenso zeichnet die Geschichte auch die Namen der Schaffer des Bösen auf, ja oft mit größerer Genauigkeit, wie die Namen der Erfinder des Guten, wie wir dies bei der Guillotine und der Bezeichnung: verbessert „à la Ballhorn" sehen. Ballhorn in Lübeck hat nicht allein das ABC-Buch mit dem eilegenden Hahn geschaffen, sondern auch eine Bibel gedruckt, welche von seiner Frau verbessert wurde, indem sie die Stelle: „Und er soll dein Herr sein, in: „und er soll dein Knecht sein" verwandelte. Die Frau, welche gerade den Bogen druckte, sah die rechte Stelle, ärgerte sich darüber und veränderte es auf die angegebene Weise. Bald ward die Aenderung gemerkt, eine Untersuchung eingeleitet, bei der die Frau es eingestand, in Folge dessen sie zu schwerer Strafe, wenn ich nicht irre, abhauen der Hand verurtheilt wurde. Die Bibel ward im Feuer vernichtet, Exemplare sind sehr rar und kommen fast gar nicht vor.

Die dritte Eigenthümlichkeit des Buchhandels ist die Concentration in Leipzig durch die Börse, das Börsenblatt und das Commissionswesen.

Täglich wandern in Leipzig Tausende von Zetteln, Briefen und Paketen von Haus zu Haus, um an die rechte Adresse zu gelangen. Der Berliner erhält rascher und billiger ein in Potsdam erschienenes Buch von Leipzig als von Potsdam, wenn es nicht grade in großen Quantitäten gebraucht wird. So ist es in den meisten Fällen. Der Kieler bestellt ein in Rendsburg erschienenes Buch, wenn es nicht grade provinciell ist, was in Leipzig nicht lagert, nicht von Rendsburg, sondern über Leipzig, und

so ist es in allen übrigen Theilen Deutschlands, wenn nicht der Platz ein Commissionsplatz ist. Welcher andere Geschäftsmann kann dies; er muß seine Bestellungen immer in dem Orte des Fabrikanten machen, da dieser sonst nirgends Läger unterhält, welche er zum festen Fabrikpreise abgiebt. Der Commissionair leistet und nimmt Zahlungen an im Laufe des ganzen Jahres, er besorgt die Abrechnung zur Zeit der Messe, wie denn überhaupt jetzt der ganze Meßbesuch und die ganze Messe sich nur auf Zahlen und Empfangen beschränkt. Kein anderer Kaufmann reis't nur zu dem Zwecke zu zahlen oder zu empfangen zur Messe, wie eben der Buchhändler. Nur außerordentliche Unternehmungen werden zur Zeit der Messe ausgestellt und besprochen, alles Andere geht seinen gewöhnlichen, ruhigen, stillen Weg und wird von Haus aus abgemacht. Das Börsenblatt, das Organ des Buchhandels, kettet die Mitglieder des Geschäfts so eng an einander, wie kein andres Geschäft; aber auch kein andrer Buchhandel hat ein ähnliches Organ, welches die Geschäftsgenossen so rasch von Allem in Kenntniß setzt, wie der deutsche Buchhandel. Eine Anzeige im Börsenblatt wird in fast allen Geschäften gelesen, die mit Leipzig in directem Verkehre stehen; denn es giebt nur wenige Buchhändler, welche das Börsenblatt nicht lesen, noch weniger, welche das Börsenblatt entbehren können, da es doch immer für jeden etwas bringt, wenn wir auch mit der Art und Weise, wie es redigirt wird, nicht einverstanden sind, da es eigentlich ganz ohne Leitung ist und lange den Einfluß nicht übt, den es ausüben könnte, da es fast zum bloßen Anzeigeblatt herabgesunken ist. Leitende oder polemische Artikel von der Hand des Redacteurs fehlen gänzlich; wodurch sich grade das Krieger'sche Wochenblatt (vom alten Krieger in Cassel) auszeich-

nete. Mit welcher Gier erwartete man in den zwanziger Jahren das Wochenblatt, es brachte immer den einen oder den andern interessanten Artikel; wie ist es aber jetzt mit dem Börsenblatt, es läßt alle kalt, die es lesen. Wahrscheinlich ist die Einwirkung von oben her, dem Börsenvorstande, zu groß, wie wir dies beim Zurückweisen polemischer Anzeigen mehrfach zu bemerken Gelegenheit hatten. Gegen arme heruntergekommene Glieder des Buchhandels, wie E. M. Heilbutt, im vorigen Jahre, eröffnete das Börsenblatt seine Spalten, erlaubt aber nicht gegen sogenannte angesehene Firmen, besonders Leipziger, Anzeigen, welche diese unangenehm berühren. Wie aus dem Börsenblatt selbst zu ersehen, hat nun E. M. Heilbutt den Börsenvorstand bei dem sächsischen Ministerium des Innern belangt, etwas, was wir wiederum für unrecht halten, denn Verbrechen durch die Presse begangen, dürfen nur durch die Presse gerächt werden.

Leipzig ist der Mittelpunkt des ganzen Geschäfts und wird es bleiben, so lange Leipzig die Börse und das Commissionsgeschäft behält und nicht die sächsische Regierung die Presse schwer zu bedrücken anfängt, wodurch das Geschäft von dort verdrängt wird.

Die vierte Eigenthümlichkeit sind die Bücherverzeichnisse, welche kein anderer Buchhandel in dem Maße geordnet und zu seiner Bequemlichkeit hat, wie der deutsche, und da die Preise fest, sind sie zugleich zum beliebigen Gebrauch für das Publikum verwendbar. Hätten wir nicht feste Ladenpreise, würde es nicht möglich sein, dem Publikum Kataloge in die Hand zu geben; aber jetzt ist das Hinrichs'sche Verzeichniß eben so praktisch für den Buchhändler, wie den Gelehrten und Bücherfreund. Der Naumburg'sche Novitätenzettel, ein Hülfsmittel der Neuzeit, ist dagegen nur

für den Buchhändler, da er Nettopreise, Baarpreise und Bedingungen enthält. Ohne die mühsame Bearbeitung von Katalogen, wie sie Hinrichs und Engelmann, früher Enslin, liefern, würde es sehr schwer halten aus dem Chaos der Büchererscheinungen herauszufinden, da jedes Jahr solche Massen von Büchern an den Markt bringt, daß kein Gedächtniß mehr ausreicht. Ein gutes Gedächtniß ist übrigens dem Buchhändler dringend nöthig, wer kein Gedächtniß hat, bleibe ja fern; denn ohne dieses geht es nicht.

Was soll der Buchhändler lernen?

Die Zukunft jedes Menschen liegt in dem, was er gelernt hat, obgleich dies nicht unbedingt ausgemacht; denn man findet gewöhnlich die größten Genies, nicht fähig, sich selbst zu ernähren, viel weniger eine Familie. Ich spreche auch nicht von Genies, sondern von gewöhnlichen Geschäftsmännern, wie sie der Buchhandel erfordert, also von Männern von Bildung, was doch jeder Buchhändler sein sollte. Darum nehme kein Buchhändler einen jungen Mann in die Lehre, dem die nöthigen Vorkenntnisse fehlen, wie dies früher leider so oft der Fall war. Zu den nöthigen Vorkenntnissen zähle ich nicht blos, wie es Herr Karl Büchner in seiner Broschüre, die im Jahre 1830 erschienen, gethan, deutsch und französisch Gedrucktes und Geschriebenes gut lesen zu können, eine Forderung, die sich meines Erachtens von selbst versteht, denn welcher Buchhändler wäre zu brauchen, welcher nicht einmal deutsch lesen könnte. Und doch kenne ich einen Buchhändler, welcher keinen Büchertitel ordentlich lesen konnte, viel weniger versteht, worüber das Buch handelt und doch hatte dieser eine Concession zum Geschäftsbetriebe.

Lesen, Schreiben und Rechnen sind die drei Grundelemente, die man jetzt bei jedem Menschen voraussetzen

kann, also wollen wir sie bei den Anforderungen an einen jungen Buchhändler gar nicht weiter besprechen, als daß wir nur erwähnen, daß eine schöne Handschrift für den Kaufmann ein großer Empfehlungsbrief ist, und es bei Manchem schwer hält eine Stelle zu erhalten, weil er eben schlecht schreibt. Rechnen ist im Ganzen eine schwache Seite im Buchhandel, obgleich doch nicht viel mehr als die vier Species gebraucht werden. Buchhändler sind großentheils schlechte Rechner und es wäre daher sehr darauf zu achten, daß die jungen Leute mehr im Rechnen geübt würden.

Eine andere Forderung die ich an jeden Buchhändler stelle, ist die Kenntniß der Geschichte. Geschichtskenntniß ist das Haupterforderniß eines gebildeten Mannes, die Grundlage alles Wissens; denn sie giebt uns allein ein Bild, wie die heutige Welt erstanden, und bis zum heutigen Standpunkt fortgeschritten ist. Ohne diese Kenntniß wird Niemand die Verhältnisse der Gegenwart richtig beurtheilen und bei welchem Manne ist dies nothwendiger, als beim Buchhändler, dessen Unternehmungen nicht nur momentan, sondern auch für die Zukunft berechnet sein müssen, wenn sie Seegen und Gewinn bringen sollen. Nur durch die Kenntniß der Geschichte ist es möglich bei Anfragen nach Werken sich leicht zu orientiren, bei Nennung eines Namens weiß man durch die Chronologie welcher Zeit der geforderte Schriftsteller angehört, und hat man nebenbei noch ein bischen tüchtig Literaturgeschichte geübt, so weiß man auch gleich welcher Richtung der geforderte Schriftsteller angehört und jeder nur ein bischen gescheute Mensch ist genügend orientirt.

In allen unsern Schulen wird Geschichte gelehrt, doch meines Erachtens nicht genügend, darum lasse jeder Principal seine Lehrlinge in ihren Freistunden Geschichte durchmachen,

und damit es ihnen nicht langweilig werde, gebe er ihnen die Becker'sche Weltgeschichte zur Benutzung, ein Werk, welches wohl fast in jeder Buchhandlung gebunden vorräthig ist. Aus der Becker'schen Geschichte wird man zwar nie den Geist der Geschichte kennen lernen, es ist aber gut erzählt und weckt die Lust weiter zu lesen; der Jüngling lernt die geschichtlichen Begebenheiten in der Reihenfolge kennen, wie sie sich begeben, und wenn er später noch ein Werk wie den Rotteck und Schlosser durchmacht, so wird er so weit sein einen Begriff der historischen Begebenheiten zu haben.

Für den Buchhändler genügt aber die Kenntniß der allgemeinen Geschichte nicht, er muß besonders eine Nebenabtheilung der Geschichte, die Literaturgeschichte studiren. Literaturgeschichte ist Alles, um die sich der ganze Buchhandel dreht; denn der Buchhandel hat die Bestimmung die Literatur zu vertreiben. So gut wie der Kaufmann Kaffe und Zucker kennen muß, so muß der Buchhändler Bücherkenntniß haben. Und worin besteht die Literaturgeschichte anders, als in einer Aufzählung der Autoren mit den von ihnen verfaßten Werken. Literaturkenntniß und die damit engverbundene Bibliographie sind das eigentliche Haupterforderniß, sie sind das geistige Handwerkszeug des Buchhändlers. Da jedes Land seine eigene Literaturgeschichte hat, so ist für den deutschen Buchhändler am wichtigsten die Kenntniß der deutschen, römischen, griechischen, französischen, englischen und italienischen Literatur, sie sind die Hauptliteraturen, die im allgemeinen in Betracht kommen und von allgemeiner Wichtigkeit sind. Die scandinavische, slavische, und spanische Literatur kommt weniger in Betracht, da die Kenntniß dieser Sprachen zu wenig verbreitet ist und sich nur auf kleine Distrikte beschränkt.

Auch sind die literarischen Productionen dieser Länder, eben so wie Holland's zu unbedeutend. Schwedisch und Dänisch wird fast nur in wenigen Ostseestädten und auch da nur wenig getrieben, polnisch und russisch die beiden Hauptsprachen der slavischen Literatur finden nur in den allernächsten Grenzorten noch Anhänger. Ich freue mich, daß Wachler in seinem Handbuch der Geschichte der Literatur 2te Umarbeitung 3ter Theil Seite 364 falsch prophezeit hat, wo er der Welt verkündet; „daß nach Verlauf eines Menschenalters eben so viele russische Sprachmeister als jetzt französische in Europa Beschäftigung finden werden.“ Herr Wachler hat von seiner Vorliebe für Rußland auf die übrige Welt geschloßen, er hat aber eins nicht beachtet, man lernt keine Sprache, die man nicht braucht. Und Gottlob ist Rußland's Einfluß auf die deutsche Welt momentan in etwas zurückgedrängt, mögen sich auch die Kreuzzeitungsritter in Berlin noch so sehr ärgern; Russisch ist wohl die weichste Sprache, welche existirt und eine schön klingende, und doch wird sie eine unbeachtete bleiben, so lange die russische Literatur uns keine Hymnen der Freiheit bringen wird. Jede gefesselte Literatur kann nie Einfluß gewinnen, sobald eine Fessel einen Hemmschuh vorlegt, tritt die Literatur des Landes in den Hintergrund, denn sie kann nicht frei schaffen. Was war die italienische Literatur in der Zeit, wo sie sich frei bewegen konnte, was ist sie heut? Heut ersteht kein Ariost, kein Tasso, kein Dante in Rom, Florenz und Mailand, jeder Autor, welcher derartige Werke schaffte, würde eingekerkert, und muß eine solche Ueberwachung nicht auf die Literatur zurückwirken. Eben so ist es mit der spanischen. Die spanische Literatur früher eine hervorragende Stellung einnehmend, ist total in den Hintergrund getreten, da sie eben gehindert wird Großes

zu schaffen, die schwer drückende geistliche Censur hintertrieb jeden Aufschwung des Geistes. Will man spanisch lernen, so bleibt dem Lehrer nichts weiter über als El Bachiller de Salamanca oder Don Quixote zur Hand zu nehmen, zwei Bücher, die dem 17ten Jahrhundert angehören. Spanisch muß in den Seestädten fleißig gelernt werden, da es in Südamerika die Umgangssprache ist. Der amerikanische Continent theilt sich so eigentlich in das englische und spanische Amerika, im Norden ist das englische, im Süden das spanische erforderlich, französisch dient nur als Aushülfe.

Das Haupterforderniß für den Buchhändler ist die Kenntniß der deutschen Literatur und zwar suche man so rasch als möglich in den Kopf zu bekommen, wann die Autoren gelebt haben, weiß man dies, so hat man schon viel gewonnen und orientirt sich leicht. Die hervorragendsten Namen merkt sich der Jüngling leicht, an die Hauptnamen und Hauptwerke reihen sich die übrigen Epoche machenden Namen, an diese andere, bis man Alles von Bedeutung kennt. Die deutsche Literatur für den Sortimentshändler erhielt erst Wichtigkeit mit der Mitte des vorigen Jahrhunderts, was vorher geht gehört bis auf die Schriften der Reformation dem Antiquariat an und wird im Sortiment wenig oder nie gefordert, ausgenommen etwa das Niebelungenlied und die Dichter wie Gottfried von Straßburg, Hans Sachs &c., die in spätern Ausgaben neu aufgelegt sind. Jurisprudenz, Medizin, Chemie, Pharmacie &c. aus der Zeit vor Anfang dieses Jahrhunderts hat nur für den Sammler bibliographischen Werth, ja ich möchte sagen, was älter als 20 Jahre aus dieser Wissenschaft ist, hat nur für den Sammler Interesse, wenn es nicht gerade eine Monographie ist, die ein anderer später

nicht bearbeitet hat. Die Neuzeit ist so thätig gewesen, hat das Frühere so stark benutzt, und in sich aufgenommen, daß alle Erscheinungen, welche älter sind, als 20 bis 30 Jahre nicht mehr beachtet werden. Und was ist für den Buchhändler Literaturkenntniß anders, als die Kenntniß der Bücher, welche gekauft werden. Der gelehrteste Mann und Bücherkenner kann den schlechtesten Buchhändler abgeben, weil ihm eben die praktische Bücherkenntniß mangelt, das gelehrteste, aber ungangbare Buch ist für den Buchhändler weniger wichtig, wie das minder gelehrte und gute, wenn es praktischer ist und von Käufern mehr gesucht wird.

Für den Buchhändler hat es weniger Werth in vielen Fällen, die Bildung, den Fortgang, und den etwaigen Verfall oder jetzigen Zustand einer Literatur zu kennen, für ihn ist die Kenntniß der Namen der Autoren, die ungefähre Zeit ihrer Blüthe, des Titels ihrer Werke und Kenntniß von deren Inhalt schon Literaturgeschichte, dasselbe was Heeren mit dem Collectivnamen „äußere Literaturgeschichte" bezeichnet. Das Kennen der Namen der Autoren genügt allein auch nicht, man muß ihre Hauptwerke auch kennen; wie oft frägt ihn nicht ein Bücherkäufer nach dem Don Quixote, ohne selbst zu wissen, daß ihn Cervantes geschrieben. Wenn dies der Buchhändler nun selbst nicht wüßte, wie sollte er das Werk in einem Kataloge finden, da die Werke nicht nach dem Titel, sondern nach dem Namen der Autoren katalogisirt werden. Wie leicht läßt sich ein Autor und seine Werke in den Catalogen finden, wenn man weiß, wann und als was er gelebt hat.

Neben der deutschen Literatur ist eine genaue Kenntniß der griechischen und römischen (lateinischen) dringend nöthig. Die eigentliche Bildung, die gelehrte, beruht auf den Fundamenten des Griechischen und Lateinischen, unsere

ganze Philologie erheischt diese Kenntniß so lange, bis die Realbildung die gelehrte Bildung verdrängen wird, woran aber nicht zu glauben ist, da die gelehrte Bildung wohl auf den Kreis der Gelehrten zurückgedrängt werden kann; aber nie ganz verschwinden wird. Dem Buchhändler selbst thut die elementar gelehrte Bildung dringend Noth, er soll zum mindestens so viel griechisch gelernt haben, um leichte Stellen übersetzen, oder wenigstens lesen zu können, damit es ihm nicht gehe, wie ich es erlebte: „der Director eines Gymnasiums wählte als griechischen Classiker, welcher gelesen werden sollte, den Arrian ed. Krüger bei Veit & Comp., und zeigte sein Exemplar dem ihn besuchenden Buchhändler, damit er Exemplare verschreiben könne; dieser notirt sich in sein Taschenbuch Appian, da das griechische große R durch ein Zeichen gleich dem lateinischen großen P (P) bezeichnet wird. Zu Haus angekommen sagt mir mein Prinzipal Appian ed. Krüger wird auf der gelehrten Schule gelesen wollen Sie Exemplare verschreiben.“ Ich suche alle Kataloge durch, finde keinen Appian ed. Krüger bis mir zuletzt einfällt, dies könne wohl ein Lesefehler und der Arrian gemeint sein und richtig, da fand sich bei Veit & Comp. eine Ausgabe von Krüger. Kann man auch nicht verlangen, daß der Buchhändler alle Sprachen verstehen soll, so kann man doch so viel verlangen, daß er von einer so oft vorkommenden einen Titel buchstabiren könne. Die Kenntniß der Literatur der römischen und griechischen Autoren ist dringend nöthig, da die Philologie immer ein Hauptbestandtheil des Buchhandels bleiben wird, da Ausgaben von Autoren in der ganzen Welt gangbar sind. Lateinisch und Griechisch geht sowohl in England wie in Frankreich, in Rußland wie in Italien, in Amerika wie in Spanien und Asien, in Holland wie in Dänemark, Schweden und

Norwegen. Soweit ein Bücherbedarf geht, soweit gehen auch Autoren (griech. und latein.) da jeder Gelehrte in entfernten Gegenden sich zunächst seine Lieblingsautoren anschafft, wenn es ihm nur irgend die Mittel erlauben

Die Literatur Englands, Frankreichs, Italiens ꝛc. braucht der deutsche Buchhändler nur dann speciell zu kennen, wenn er in einem Geschäfte ist, welches großen Fremdenverkehr hat, in jedem andern genügt die Kenntniß der Hauptschriftsteller, die er, wenn er nicht anders aus den vorhandenen Uebersetzungen kennen lernt, da englische und französische Werke nicht so pro novitate versandt werden, wie deutsche und nicht viele Buchhandlungen sind, welche sagen, wir können uns ohne großes Risico Novitäten für feste Rechnung zusenden lassen.

Das nöthigste Hülfsmittel zur Kenntniß der Bücher ist fleißiges Studium der Bibliographien, besonders dann, wenn man die Bücher selbst nicht unter die Hände bekommen kann, wie dies in kleinen Handlungen der Fall ist; der Buchhändler soll aber die Bücher historisch kennen, da die kritische Kenntniß nicht verlangt werden kann. Man kennt nach Denis und Reimmann Bücherkunde, ein Buch historisch, wenn man weiß, von wem, wo, wann und aus was für einer Absicht es gemacht geworden ist, was es für einen Stoff hat, und nach was für einer Methode es behandelt ist, von wem es verlegt ist, wie viele Auflagen es erlebte, wem es der Verfasser zugeschrieben hat, wer es fortgesetzt, ergänzet, commentiret, in Auszug gebracht, bestritten, vertheidigt, bestohlen hat, oder es in andere Sprachen übersetzt, ob es in den Recensionen gelobt oder getadelt worden, wie Papier, Format, Druck und Correctur beschaffen ist, ob es Kupfer, Register hat u. dgl. Die Herren haben für den Buchhändler etwas sehr wichtiges

vergessen, die Kenntniß des Preises. In einer Zeit, wo nur wenige Bücher alljährlich erschienen, konnte man wohl eine solche Kenntniß erlangen, nicht aber heut mehr, wo eine Neuigkeit die andere verdrängt, man dankt jetzt Gott, wenn man die Titel und die Preise der neu erscheinenden Bücher behält, wo sich Novität auf Novität häuft, und kaum ein Ballen ausgepackt ist, schon wieder ein neuer da ist, der eine große Zahl von Novitäten bringt. Die Unzahl von Novitäten läßt auch kein Buch ordentlich aufkommen, eins wird durch's andere verdrängt und paralysirt.

Kritisch kennt man ein Buch, nach den Definitionen dieser Herren, wenn man weiß, ob der Autor dem Werke gewachsen war, ob der Stoff nützlich oder unnütz, alt oder neu, schon behandelt oder unbehandelt ist, ob die Methode gut gewählt, alt oder neu, angenehm oder verdrießlich, die Beweise zu rührend, die Allegaten nöthig und richtig sind, ob die Schreibart rein, deutlich, bündig, der Titel passend ist, ob die beigefügten Noten gelehrt und unentbehrlich, die Kupferstiche gut, die Register fleißig gemacht sind u. s. w. Eine Kenntniß, die man vom Buchhändler nicht fordern kann, obgleich man sehr häufig die Frage in den Buchhandlungen hört: „ist das Buch gut," der Buchhändler hat nur eine Art Beurtheilung, „geht es, oder geht es nicht," ein Buch, welches nicht geht, ist für den Buchhändler schlecht, ein Buch, welches geht, gut, daher steht die Buchhändleransicht oft der kritischen strikte gegenüber.

Die besten neuen Hülfsmittel zur Kenntniß der Bücher sind:

Schmidt, Julian, Geschichte der deutschen Literatur im 19. Jahrhundert.

Vilmar, Geschichte der deutschen Nationalliteratur, Elwert in Marburg.

Wiehl, Geschichte der deutschen Nationalliteratur.

Schäfer, Leitfaden der Literaturgeschichte.

Koberstein, Grundriß der Nationalliteratur.

Wachler, Handbuch der Geschichte der Literatur.

Eschenburg, Handbuch der klassischen Literatur.

Schöll, Geschichte der griechischen Literatur.

Baehr, Geschichte der römischen Literatur.

Bernhardy, Grundriß der römischen Literatur.

Eine andere Hülfswissenschaft der Geschichte für die allgemeine Bildung ist die Geographie. Kenntniß der Geographie, besonders der allgemeinen, setzt man bei Jedem voraus, eine specielle Kenntniß der Geographie erfordert aber der Buchhandel; der Buchhändler muß wissen, wo jeder einzelne Ort liegt, welche Bildungsanstalten, wissenschaftliche Sammlungen, Buchhandlungen und was damit zusammen hängt, sich dort befinden, etwas, was jetzt jeder leicht aus Schulz Adreßbuch lernen kann, ein Hülfsbuch, welches, wie wenige Hülfsmittel, gut und brauchbar bearbeitet ist und Alles enthält, was man nur wünschen kann. Es liefert als Register ein alphabetisches Städteverzeichniß, es liefert ein Städteverzeichniß nach den Ländern und giebt dabei die daselbst bestehenden Buchhandlungen an, es enthält die Zahl der Buchdruckerpressen, Leihbibliotheken &c. Für den Verleger besonders ist noch dringend nöthig zu wissen, welcher wissenschaftliche Geist, welcher sonstige Betrieb herrscht noch in dieser oder jener Gegend, ist sie katholisch oder evangelisch, treibt man Bergbau oder Spinnereien, hat man Eisenbahnen oder nicht. Die Kenntniß der Religionsverhältnisse sowie der Hauptbeschäftigung hat das Schulz'sche Adreßbuch sehr erleichtert gegen das frühere

Immanuel Müller'sche Buchhändler-Verzeichniß. Das Müller'sche Verzeichniß war ein reines Namensverzeichniß mit Angabe der Commissionaire und hinten ein Verzeichniß der Leipziger Commissionaire mit Angabe der Committenden, erst Schulz hat das bloße Namenverzeichniß in ein ordentliches Buch verwandelt, welches man mit Vergnügen studirt. Wenige Jahre nur, nachdem Schulz mit seinem neuen Verzeichniß aufgetreten war, genügten, um Im. Müller mit seinem Verzeichniß zu verdrängen. Herr Romberg will jetzt eine Novitätenliste drucken, wir glauben aber, daß es etwas unpraktisches werden wird, wie die meisten Arbeiten Rombergs. Romberg versteht zu wenig vom praktischen Buchhandel, um ihn reformiren zu können; so behauptete er in seiner Circulairschrift Nr. 1 oder 2: „das allgemeine Novitätenversenden sei im vorigen Jahrhundert wohl sehr praktisch gewesen, passe aber für die Gegenwart nicht," so heißt ungefähr die Stelle. Herr Romberg weiß nicht einmal, daß man im vorigen Jahrhundert Novitätenversendungen gar nicht kannte, sondern dies ein Produkt dieses Jahrhunderts ist, wie ich dies ausführlich im 1sten Bändchen des Buchhandels von 1815 bis 1843 erzählt, wo nachgewiesen ist, wie diese Sitte entstanden ist. Geographie ist in jedem Geschäft dringendes Bedürfniß, welches, wie der Verlagsbuchhandel, die ganze Welt umfaßt. Ein Verleger katholischer Werke macht sich doch ganz nutzlose Mühe, der seine Novitäten in größerer Anzahl nach dem Norden versendete, wo nur in wenigen Orten Katholiken sind, ebenso ein Verleger alt preußischer Rechtswissenschaft, wenn er seine Nova nach Baden versendete. Dagegen muß er alle die Länder kennen, wo der Code Napoleon gilt, wie eben Baden, Rheinbaiern, Hessen-Darmstadt, die preußische Rheinprovinz und die Länder, wo hauptsächlich gemeines Deut-

sches Recht und wo das preußische Landrecht gilt. Wollte ein Verleger von Werken über Seewissenschaft sie ins Innere versenden, so könnte er doch auch gewiß sein, sie alle zurück zu erhalten, so geht es mit dem Bergbau, mit der Eisenhüttenkunde ꝛc. Um Geographie zu lernen, bedarf es für den Buchhändler nicht des Studiums von Ritters Geographie; das Lesen von Blanc's Handbuch, Stein's oder Cannabich's Geographie und das fleißige Nachschlagen in einem guten Atlas, wie Stieler, Sohr ꝛc., genügt und liefert das nöthige Material, um sich fast in allen Fällen zu orientiren, besonders da jetzt Schulz Handbuch für den praktischen Gebrauch bei den Versendungen total ausreicht.

Ein Haupterforderniß für den Buchhändler ist aber noch Sprachkenntniß, und zwar nicht blos der deutschen Sprache, sondern auch der französischen und englischen soweit, um sich unterhalten und eine Correspondenz führen zu können, der lateinischen, griechischen, italienischen und spanischen so weit, um einen leichten Satz übersetzen oder mindestens einen Titel richtig verstehen zu können. Man sehe jede Nummer des Börsenblatts an, bei der größten Zahl der offerirten Stellen wird die Kenntniß der englischen und französischen Sprache gefordert. Wie hat sich die Welt darin total geändert, vor 30 Jahren war es eine Seltenheit, wenn nur irgend einer englisch im Innern Deutschlands verstand. Eine große Zahl der in Köpnik 1820 verhafteten sogenannten Demagogen, zum größten Theil ganz unschuldige Männer, in die man in der Untersuchung erst die Demagogie hinein inquirirte, fing an, um ihre Zeit zu tödten, als etwas ganz Ungewöhnliches, englisch zu lernen, versteht sich ohne Lehrer, da ein Lehrer der englischen Sprache zu den Seltenheiten gehörte und sich nur in Städten wie Berlin, Breslau, Hamburg und

in den größern Seestädten erhalten konnte. Wie Ernst Fleischer in Leipzig die ersten englischen Ausgaben druckte, wußte der größte Theil der Buchhändler nicht, wohin damit, und manches schöne Exemplar ist nur als Schaugericht für eine Privatbibliothek gekauft worden. Meyer in Hildburghausen mußte bald seine begonnene englische Zeitschrift wieder auffliegen lassen, da sie, obgleich sie nur Nachdruck enthielt und kein Honorar kostete, doch zuviel Verlust verursachte. Inzwischen hat sich in Deutschland Alles geändert, jeder Kellner eines guten Gasthofs, oder mindestens doch einer muß englisch verstehen und sprechen, und englisch ist in viele Lectionspläne mit aufgenommen worden. Die Erfindung der Dampfschiffe und Eisenbahnen hat diese große Aenderung hervorgebracht. Sonst reiste der Engländer nur nach Paris und dem übrigen Frankreich, jetzt gehört der Rhein mit zu der Hauptvergnügungstour der Engländer, und da der Engländer sich nicht sehr Mühe giebt, eine fremde Sprache zu lernen, so lernte der Deutsche englisch. Auch dies hat sich geändert seit die Königin Victoria den Prinzen Albert geheirathet hat, seit 17 Jahren ist in England die deutsche Sprache Hofsprache und der Engländer lernt auch deutsch. Da nun Engländer alljährlich in vielen Tausenden Deutschland bereisen und viel die Buchhandlungen frequentiren, so ward englisch in jüngster Zeit ebenso nöthig, wie französisch. Ich lernte englisch erst in Hamburg, und zwar wie ich schon verlobt war, mein damaliger Prinzipal hatte es aber erst gelernt, wie er schon längere Zeit etablirt und verheirathet war, ein Zeichen, daß man zum Lernen nicht zu alt wird. Jetzt sind die Bildungsmittel für die Jugend tausendfach besser, wie in meiner Kindheit, wo auf unserm Gymnasium nicht einmal französisch gelehrt ward, weil der Director, als ein

wüthender Franzosenhasser, französisch aus dem Lectionsplan gestrichen hatte, und doch stand das Gymnasium im Renommee, eins der besten des preußischen Staats zu sein, und nicht mit Unrecht, denn es hat eine große Zahl von Talenten hervorgerufen; auch Laube ist ein Schüler dieser Anstalt. Englisch ist sehr nöthig in allen Seestädten und an den Plätzen, die viel von Fremden, besonders Engländern frequentirt werden, wie denn überhaupt dieselben Orte auch andere Sprachkenntnisse erfordern, da da, wo Engländer reisen, sich auch gewöhnlich viele Franzosen, Russen, Polen ꝛc. aufhalten, mit denen man sich am besten durch französisch verständigt, wenn man nicht zufällig, wie ich, in der Jugend Gelegenheit hatte, polnisch zu lernen, was ich aber im Laufe der Jahee, wo ich diese Kenntniß nicht vervollkommnete, wieder fast ganz verlernt habe. Französisch, die Sprache aller Höfe und Diplomaten, zu verstehen ist eine nothwendige Bedingung für jeden gebildeten Mann, und man findet die Kenntniß dieser Sprache auch so allgemein, daß wir nur wenige Worte darüber machen wollen. Werke in französischer Sprache wurden von je viel in Deutschland gekauft, und dann noch mehr, wie ein Theil Deutschlands französische Provinz war, alle Befehle französisch und deutsch erlassen wurden, alle höher Angestellten geborne Franzosen waren. Mit der Restauration trat die Zeit der Memoiren der französischen Revolutionshelden ein, und französische Werke kamen in Tausenden alljährlich nach Deutschland oder wurden in Deutschland in Massen nachgedruckt. So lange Paris die Tonangeberin in der Mode bleiben wird, so lange wird die französische Sprache die Weltsprache sein und bleiben, und noch hat keine andere Stadt der Welt Hoffnung, Paris vom Throne zu stoßen; der leichte, bewegliche Charakter des Franzosen, sein

Erfindungsgeist in Lappalien wird ihm diese Herrschaft noch lange sichern.

Um französisch und englisch geläufig und correct zu sprechen und zu schreiben, ist es, da beide Sprachen viele eigenthümliche Redensarten und Wendungen haben, dringend nöthig viele Dialogen zu erlernen und Briefe nach echt französischen Mustern zu schreiben. Französisch besonders kann man nur durch Umgang und in Gesellschaft von Franzosen lernen, da es die Conversationssprache ist, die sich täglich fortbildet.

Mit dem lateinischen und griechischen ist es anders, sie sind todte Sprachen, die Schrift-Sprachen der Gelehrten, die nirgends mehr gesprochen werden, denn das Neugriechische ist so verschieden vom Altgriechischen, wie das Russische, obgleich beide dieselben Schriftzeichen haben und das lateinisch, welches in Ungarn vielfach gesprochen wird, ist auch kaum verständlich. Da aber der Buchhändler der Vermittler zwischen den Gelehrten und mit der Gelehrsamkeit ist, so muß er auch von Gott und Rechtswegen soviel lateinisch und griechisch verstehen, um wenigstens einen Titel verdeutschen zu können und zu wissen, daß ein medicinisches Buch mit einem lateinischen Titel nicht einem Philologen zugeschickt werde. Ich habe darin Wunderdinge erlebt. Ein junger Leipziger, der bei dem alten Immanuel Müller gelernt hatte, zeigte mir ein Packet, welches er an den Lehrer eines Gymnasiums als Novität versenden wollte, es waren seiner Meinung alles Philologica und was fand ich Mühlenbruch Pandectae, ein Werk über Fieber lateinisch 2c., er hatte Alles Lateinische als Philologie zusammengepackt. Jetzt ist es gottlob in Leipzig anders und bedeutend besser geworden. Früher nahm man nur Lehrlinge, damit man einen Hausknecht ersparen könne, so ein Lehr-

ling lag von des Morgens früh bis spät Abends mit Austragen von Zetteln beschäftigt, auf der Straße, jetzt ist dies anders, die Bestellanstalt macht dies unnöthig. Man muß dies wohl auch eingesehen haben, daher des Herrn Stadtrath Fr. Fleischers Errichtung einer Lehranstalt für Buchhändlerlehrlinge, was wir hoch anerkennen. Herr Fleischer hat sich sehr verdient gemacht um die junge Buchhändlerwelt in Leipzig, die schon durch das Einseitige ihres Geschäfts weniger zu lernen Gelegenheit hat, als die Lehrlinge in andern minder großen Handlungen. In Leipzig, wo kein Sortiment ist, lernt der Lehrling fast nur den eignen und den Verlag weniger Committenden kennen, Sortiment bleibt ihm fremd, da er es fast nie sieht, jede Nachhülfe, die ihm daher durch ein Institut wird, ist hoch anzuschlagen. Auch am Rhein habe ich gefunden, daß man Knaben, die nur eine gewöhnliche Bürgerschule besucht hatten, in die Lehre nahm, welche selten die geeigneten Kenntnisse haben können, da ihnen alle Sprachkenntniß mangelt.

Manche Gegenden und manche Geschäfte erfordern noch separate Schulkenntniß, wie italienisch in Triest und an der südlichen Schweiz, polnisch in Polen und Galizien, dänisch in Dänemark, Jütland und Norwegen, obgleich die Buchhändler Holsteins wahrscheinlich alle nicht, und von denen Schleswigs wohl nur sehr wenige dänisch verstehen.

Spanisch wird großentheils nicht mehr erfordert, als nöthig ist, um einen Titel zu übersetzen, da nur wenige Geschäfte direkt mit Spanien oder Südamerika in Verbindung stehen, kann man es dahin bringen, einen spanischen Brief zu schreiben und sich mit Spaniern in ihrer Sprache zu unterhalten, desto besser, Spanisch hat seines Wohlklanges wegen sehr viel Reiz für den, der es lernt, daher man

selten jemand es vernachlässigen sieht, sobald er einmal über die Elemente hinaus ist.

Um sich die lebenden Sprachen leicht anzueignen, lese man besonders gute Schauspiele, man lernt durch sie am besten die Umgangssprache in ihren Feinheiten kennen.

Vor allem aber muß der Buchhändler ein sehr gutes Gedächtniß haben, ein Buchhändler ohne Gedächtniß ist ein Unding, es ist so vieles Gedächtnißsache, wie das Merken der Bücherpreise, der Verleger ꝛc. Sollte man bei dem Verschreiben jeden Buches erst den Verleger aufsuchen oder bei der Anfrage, was kostet ein Buch, erst den Heinsius um Rath fragen, so würde wenig beschickt werden können. Wer von Haus aus ein schwaches Gedächtniß hat, suche es durch Auswendiglernen zu stärken und zu schärfen, es giebt kein besseres Mittel, je mehr man auswendig lernt, je leichter wird es einem. Man sehe die Schauspieler an, denen wird es durch Uebung möglich, in 24 Stunden eine neue Rolle einzustudieren, warum sollte dies nicht jeder Andere auch können? Uebung ist Alles.

Nach diesen Vorkenntnissen oder allgemeinen Bildungskenntnissen, kommen wir zu den separaten Kenntnissen, die der Buchhandel erfordert.

Der Zweck des Buchhandels ist Vertrieb der Bücher als Sortimenter oder Verleger. Der Buchhändler will gute Bücher verlegen, d. h. solche, welche die Wissenschaften, die Künste, die Aufklärung, (?) und das Wohl der Menschen fördern, so wie schnellen und reichlichen Absatz finden, was bei der jetzigen Ueberführung des Büchermarktes nicht leicht ist; daher es jetzt mehr Kenntnisse, Thätigkeit und Unternehmungsgeist als sonst erfordert, um mit Ehre und Glück durch die Welt zu kommen. Die Wissenschaften machen solche Fortschritte, daß der Gelehrte ihnen kaum

folgen kann, wie soll dies dem Buchhändler möglich sein? Nichts soll still stehen, was still steht, geht zurück. Es ist also besonders Hauptsache, mit der Zeit mitzugehen, seine Zeit zu verstehen und in den Wissenschaften und Künsten mit seiner Zeit voranzuschreiten, ohne auf eingewurzelten Vorurtheilen hängen zu bleiben. Leider ist dies nicht leicht, Ansichten, die man in sich fast mit der Muttermilch eingesogen, sind nicht leicht wieder aufzugeben und mit andern zu vertauschen, wie wir das in der Politik und Religion täglich zu beobachten Gelegenheit haben. Der Jude, der sich taufen läßt, wird deshalb noch immer kein Christ, er bleibt in seiner Denkweise Jude und viele Juden, die sich nicht taufen lassen, sind Christen eben ihrer Denkweise nach. Wer von Haus Anlagen zum Geiz hat, wird nie ein Verschwender werden. Um sich ein selbstständiges Urtheil zu verschaffen, ist vor Allem eine gewisse Geübtheit im Denken nothwendig. Man beobachte die Außenwelt, sich selbst und mache sich auf die Unterschiede aufmerksam, so wird man zu einer gewissen Erkenntniß kommen, die dann weiter zur Kenntniß der Moral, der Psychologie, Anthropologie und Logik führt. Die Logik, welche uns lehrt, von einer gegebenen Grundlage richtige Schlüsse zu ziehen, zeigt uns, ob wir falschen Wegen und Hirngespinnsten nachjagen. Es ist von einem Buchhändler nicht zu verlangen, daß er jedes neue philosophische System prüfe und prüfen könne, wollte er aber jedem neuen Denker Thür und Thor verschließen, was würde aus dem Verlagsbuchhandel. Kant betrat mit seiner Kritik der reinen Vernunft ebenso gut wie Hegel mit seinem Systeme eine neue Bahn, die entschieden abwich von den bisher betretenen Bahnen, hätte sich kein Verleger gefunden, wie stünde es noch um die Wissenschaft. Liebig und jetzt Moleschott verließen das bisher bebaute Feld total und

schufen sich neuen Boden. Liebig trug die Chemie auf den Ackerbau über, etwas, was man früher für unmöglich hielt und Moleschott weicht von der übrigen Medizin und Philosophie ebenso viel ab, wie Hahnemann früher von dem Brown'schen System, wie sich denn überhaupt immer Extreme berühren. Ein wissenschaftliches System durchgearbeitet muß seine Jünger zum entgegengesetzten führen, da man, von der entgegengesetzten Seite ausgehend, häufig zu demselben Resultat kommen muß. Hätte man niemals die Bibel auf natürlichem Wege erklären wollen, und nähme man noch Alles, was in der Bibel steht, wörtlich als Gottes Wort an, so würde man viele Prüfungsmittel nicht annehmen können, sondern man müßte noch, wie Luther, an den Teufel, dem er das Dintenfaß auf der Wartburg entgegenwarf, glauben. Die Fortschritte kommen nicht auf einmal, sondern peu á peu geht in jedem Menschen eine Umwandlung vor, und wie im einzelnen Menschen in der Wissenschaft; eine neue wissenschaftliche Lehre tritt auch nicht gleich vollendet vor uns, sondern sie wird erst nach und nach ausgebildet, bis sie eine Stufe erreicht, wo sie, wie Professor Stahl sagt: „umkehren muß," wir glauben dies aber nicht, sondern sie sucht sich nur neue Bahnen.

Da Alles was die Würde der Menschheit nicht verletzt, den Denkgesetzen nicht Hohn spricht, die Moral nicht lästert und Unmoralisches in den Himmel hebt, wahr und nützlich sein kann, so darf der Buchhändler nichts ohne weiteres von der Hand weisen, sondern er muß es prüfen, glücklich, wenn er es selbst kann, wenn er mit der Wissenschaft vertraut ist, um zu wissen, ob das, was ein Manuscript enthält, neu oder alt ist. Ist es etwas schon Hundertmal Gesagtes, so weise man das Manuscript zurück; denn man würde nur die Masse des Makulaturs vermehren; ist es

etwas Neugedachtes, nun gut, so übernehme man es und bringe man es auf den Büchermarkt. Es ist möglich, daß man trotz alledem bei einem Wiederkäuer bessere Geschäfte macht, als bei etwas Neugedachtem, doch wird dies nur selten der Fall sein, da die Kritiker Dagewesenes gleich herausfühlen. Würden die Buchhändler gründlichere Kenntnisse der griechischen und römischen Classiker haben, so würde mancher Abdruck eines Classikers unterbleiben, der nichts weiter ist, als ein verschlechterter Abdruck einer frühern Ausgabe, jedenfalls soll er wissen, welche Ausgabe eine bessere oder schlechtere ist, wenn er um Rath gefragt wird. Am besten hilft man sich in solchem Falle, wenn man sich jedes Urtheils enthält und nur die Antwort giebt: „am meisten gekauft wird diese Ausgabe," man ist dann von der Verantwortung frei und giebt nur ein merkantiles Urtheil ab, ohne sich auf ein kritisches einzulassen.

Jedes neu erscheinende Buch soll eine Stimme der Zeit sein, die öffentliche Meinung und die Bedürfnisse der Zeitgenossen ausdrücken, der Buchhändler muß daher wissen, auf welcher Stufe der Ausbildung jede Nation steht, wie weit jede in der Aufklärung vorgeschritten, wie jede Regierung und Staatsverfassung beschaffen ist. Steht man auf diesem Standpunkte, so wird man sich als Verlagsbuchhändler wenig Verstöße zu Schulden kommen lassen und als wahr in der Presse vertreten, was die meisten Zeitgenossen als wahr annehmen. In der Zeit des Griechenkampfes war es ein Bedürfniß neugriechisch zu lernen, da viele Philhellenen nach Griechenland den Griechen zu Hülfe eilten, um sich zu verständigen, bedurfte es eines leichten Dolmetschers, einer leichten Sprachlehre, wer diese damals brachte, stand auf der Zinne seiner Zeit, jetzt ist eine Völ-

kerwanderung nach Amerika, es zeigt sich ein Bedürfniß nach englischen Dolmetschern und Otto Wigand, Matthes, Wengler und andere, welche diese brachten, machten ein gutes Geschäft, da sie auf der Zinne ihrer Zeit standen. Wäre der nun beendete Krieg in das Innere Rußlands hineingespielt worden, so würde man eben so nothwendig russische Dolmetscher gebraucht haben, wie jetzt nicht.

In der Wissenschaft stehen sich gewöhnlich Ansichten entschieden gegenüber, wie in der Theologie, je orthodoxer die eine Partei auftritt, je mehr Opposition ruft sie von anderer Seite hervor. Die Ausstellung des heiligen Rockes zu Trier erzeugte die Deutsch-Katholiken, die Pietisten zuerst die Rationalisten und wie die Pietisten letztere verfolgten, mußten diese unbedingt weiter gehen und es entstanden die freien Gemeinden. Würde je eine christliche Gemeinde und Kirche entstanden sein, wenn man die Anhänger Christi nicht verfolgt hätte? Niemals, erst Verfolgung erzeugt Zähigkeit, Widerstandslust und Märtyrer, daher thut auch jede Regierung Unrecht, welche Andersdenkende verfolgt, man macht diese dann erst zu Märtyrern und ruft für sie Sympathien hervor, die sie sonst oft gar nicht haben würden. Der Buchhandel muß in der Presse beide Parteien vertreten, denn so lange sie im Kampf begriffen sind, sind beide Parteien lebensfähig und ihre Schriften werden gekauft werden, obgleich jeder, welcher nur Zeitbrochüren verlegt, ein schlechtes Geschäft machen wird, da er nie einen nachhaltigen Verlag erringen kann, geht ein solches Unternehmen im ersten Jahre nicht, so ist es für ewige Zeit todt und Makulatur, was bei wissenschaftlichen Unternehmungen nicht der Fall ist. Giebt es auch nur eine Wahrheit, so ist der Kampf um sie ein interessanter und der Weg zu ihr mehrpfadig zu erringen, daher die Kämpfe so lange

währen bis der Sieg für die eine oder die andere Partei entschieden ist. Der Verleger glaube daher ja nicht, daß es genüge, wenn er die ihm offerirten Manuscripte durchsehe, dies genügt nicht, er muß mit den Productionen in diesem Fache vertraut sein, um zu wissen, ob das ihm angebotene neue Werk wirklich etwas Neues enthält, er muß daher die Neuigkeiten eben so gut kennen zu lernen suchen, wie der Sortimenter, wenn auch aus einem andern Grunde. Wer Romane verlegen will, und kennt den Geschmack seiner Zeit nicht, nicht die Namen der Hauptschriftsteller und in welchem Genre sie schreiben, der kann sehr häufig hinten nachhinken und sein Geld zum Fenster hinauswerfen. Geschichten im Geiste Cramers, würde heut zu Tage fast Niemand lesen, da der bessere Geschmack selbst in die untersten Schichten eingedrungen ist und Ritterromane nur noch höchst selten verlangt werden. An Räubergeschichten hat sich der Geschmack merkwürdiger Weise noch erhalten, es ist fast ein Mangel an solchen und von den von Kollmann und Fürst herabgesetzten Romanen fehlten die Räuberromane zuerst; die Räuberromane scheinen wegen der darin oft obwaltenden Bravour und Stärke des Helden auf die unteren Schichten einen merkwürdigen Einfluß zu üben.

Es ist daher für den Buchhändler nothwendig, wenn er seinen Beruf gehörig erfüllen und sich und den Geschäftsgenossen nützen will, daß er eine gelehrte Erziehung genossen habe, oder sich selbst, wenn ihm dies Glück nicht zu Theil wurde, eifrig nachbilde durch fleißiges Studiren, statt seine Zeit jeden Abend im Bierlokale zu tödten. Jedem jungen Buchhändler wünschen wir den Aufenhalt in einer Universitätsstadt und daß es ihm dort erlaubt sei Collegia mit zu hören, etwas, was auf seine ganze fernere Lebenszeit einen nachhaltigen Einfluß ausüben wird. Wer mit

tüchtigen Kenntnissen die gehörigen Mittel zu verbinden das Glück hat, wird fast immer einer glücklichen Zukunft entgegen gehen, trotz dem auch ihn Unglücksfälle treffen können und sein Vermögen verloren gehen kann, doch wird er niemals untergehen, er wird sich bald wieder emporraffen und eine geachtete Stellung einnehmen.

Jeder, welcher zu verlegen beginnen will, muß sich klar sein, welche Bücher er verlegen will, wenn er nicht Alles nehmen soll, was ihm der Zufall in die Hand weht, wie dies Schlodtmann in Bremen that, welcher im Laufe mehrerer Jahre 40,000 Rthlr. angebracht haben soll, und dabei hat er meist nur Werke mit guten Namen auf dem Titel geliefert, es scheint, als wenn die Herren ihm nur den Abhub ihrer geistigen Thätigkeit gegeben haben. Zuerst lege man sich die Frage vor, welche Bücher werden am meisten gekauft? Die Antwort ergiebt sich von selbst, solche, die für das allgemeine Publikum berechnet sind; was das leibliche und geistige Wohl fördert, findet den meisten Absatz. Da jetzt jeder lernen muß, sind Elementarbücher diejenigen, welche in Schulen gebraucht werden, und die meiste Aussicht auf Absatz haben, an diese reihen sich die Lehrbücher der Naturwissenschaften, welche jetzt ins allgemeine Leben derartig eingetreten sind, wie sonst die größeren Schulbücher, welche nur in höheren Classen gebraucht wurden. Ein drittes Feld von allgemeinem Interesse ist die Geschichte; historische Werke finden immer einen Käuferkreis und üben eine große Anziehungskraft auf das gebildete Publikum aus. Wie viele Geschichten Napoleons, der Freiheitsheitskriege, der französischen Revolution, Friedrich des Großen, Joseph II. u. s. w. sind schon erschienen und im Volke verbreitet und wie viele werden noch erscheinen? und jede neue wird Käufer finden, wenn sie versteht dem

Werke einen neuen Gesichtspunkt abzugewinnen oder auch nur populair schön geschrieben ist.

Bei rein wissenschaftlichen Unternehmungen spricht die Neigung des Verlegers und der Ort seines Etablissements, Universitätslehrbücher kann man am besten nur in einer Universitätsstadt wohnend, verlegen, weil man dort Gelegenheit hat viel mit den Professoren zu verkehren und auf den Gebrauch eines Lehrbuchs einzuwirken. Schriften über Theologie und Medizin haben ein großes Publikum, da der Theologen und Aerzte jetzt nicht uur in den Städten sondern auch auf dem Lande sind, und nicht ganz ohne Bücher sein können; außerdem auch theologische und medizinische Schriften, wenn sie nicht allzuwissenschaftlich und gelehrt gehalten sind, vielfach von Laien gekauft werden. Juridica und Philosophica finden weniger Absatz. Stark beschäftigte Juristen kaufen wie stark beschäftigte Aerzte nur das aller Nothwendigste und jungen Juristen fehlt es an Mitteln, es müßten denn Commentarien zu den Landesrechten und Rechtssprüche 2c. sein. Besprechungen einzelner Fälle, die der Criminalistik nicht angehören gehen fast nie und die Verleger verlieren ihr Geld. Mit den philosophischen Schriften geht es eben so, wenn nicht der Autor einen schon bekannten Namen hat. Ausgaben der alten Classiker sind jetzt zu verlegen sehr schwierig, da durch die billigen Stereotypausgaben eine Einführung in Schulen sehr schwierig ist. Im Ganzen hat die Lust Classiker zu verlegen sehr nachgelassen, wogegen die Beihülfe der Classiker die eigentliche Philologie mehr und mit Vortheil ausgebeutet wird. In der Mythologie, alten Geographie, Geschichte und Archäologie wurden durch neue Ausgrabungen vielfache Entdeckungen gemacht, welche neue Ansichten schufen und das Wissen bedeutend vermehrten, ja oft den ganzen Stand-

punkt veränderten. Werke der Art werden immer größern Absatz finden, wenn die Auflagen nicht zu groß sind.

Mit dem Steigen der Naturwissenschaften, mit den Entdeckungen in der Chemie und Mechanik, mußte für technische und landwirthschaftliche Schriften ein neuer Boden gewonnen werden. Technologie, Chemie und Landwirthschaft sind ein wichtiges Feld des Buchhandels geworden, und besonders letztere hat ergiebigen Absatz gefunden. Seitdem die Landwirthschaft mehr rationell betrieben wird, ist der Landmann auch gezwungen zu lesen und darf die Bebauung auch nicht mehr forttreiben, wie es der Großvater gethan.

Flugschriften müssen schnell erscheinen, ehe das Tagsereigniß sein Interesse verloren, je mächtiger das Ereigniß, je mehr hat eine Flugschrift die Hoffnung das große Publikum zu interessiren. Bei einer Flugschrift ohne allgemeines Interesse wird gemeiniglich Geld zugesetzt.

Beim Verlage von Zeitschriften und Zeitungen sind Mittel und Vorsicht, so wie energische Anstrengungen zu empfehlen, denn es ist schwer jetzt eine neue Zeitschrift so weit zu bringen, daß sie bedeutenden Ueberschuß abwerfe. Die neueste Art der Zeitschriften Verbreitung ist die durch Colporteure, wodurch es besonders den Berlinern durch gute Bilderbeigaben gelungen ist Auflagen von 6—10000 Exemplaren abzusetzen und ein erkleckliches zu verdienen. Ist nun auch der Text noch gut, was leider häufig nicht der Fall ist, dann ist ein solches Unternehmen auf lange Zeit gesichert. Viele derartige neue Unternehmungen scheiterten aber auch und die jungen Verleger verschwanden wiederum von dem Boden, auf dem sie eben aufgeschossen waren. Zur Redaction einer Zeitschrift gehören viele Kenntnisse und Geschmack und gehört nicht bloß ein guter Colporteur zu sein,

wie es in jüngster Zeit schien, wo sich Leute ohne irgend etwas gelernt zu haben durch's Colportiren zu Mittel gekommen, als Redakteure gerirten. Der ausgezeichnetste Colporteur wird immer ein schlechter Redakteur sein, da sich beides nicht vereinigt. Zeitschriften müssen unpartheiisch, getreu und freimüthig erzählen, was geschieht, huldigen sie nur einseitig einem Partheiprincipe, so werden sie niemals glänzende Geschäfte machen, selbst wenn die Parthei noch so bedeutend ist. Wir sahen alle diese Organe untergehen und jedes neu erstehende wird kein besseres Ende nehmen und den Ruin des Verlegers herbeiführen. Wissenschaftliche Zeitschriften haben ein kleines, aber sicheres Publikum, wenn sie nur irgend mit Geschick redigirt werden und ein bekannter Fachmann als Herausgeber auftritt.

Gedichte sind die eigenthümlichste Waare im Buchhandel, Gedichte von anerkannt guten Verfassern sind ein sehr gangbarer Artikel, Erstlings-Gedichte kosten gewöhnlich Geld, und viel Geld den Verleger, sie müßten denn, wie Heine's Buch der Lieder eine neue Bahn brechen. Von Heine's Trauerspielen, welche bei F. Dümmler in Berlin vor den Reisebildern erschienen waren, sind keine 50 Exemplare als Novität verkauft worden, und jetzt, nachdem fast 30 Jahre vergangen sind, ist der Rest der Auflage in die Hände von Hoffmann & Campe übergegangen, der sie peu à peu wohl ausverkaufen wird, da oft Heine's Werke verlangt werden. Rein lyrische Gedichte, sind sie nicht ganz ausgezeichnet, gehen gewiß unbeachtet vorüber, selbst die Zeit der politischen Gedichte ist vorüber, und nur was in Form und Idee ausgezeichnet ist, bricht sich Bahn.

Romane sind bedeutend günstiger, da sich die Zahl der Leihbibliotheken und Lesegesellschaften bedeutend vermehrt hat, doch erfordert die Natur der Sache, daß man kleine

Auflagen mache, da nur bei sehr renommirten Autornamen auf einen größern Absatz zu rechnen ist, und das erste Jahr entscheidend ist, im zweiten Jahre gehen wohl noch eine Partie Exemplare; aber dann hat der Absatz für gewöhnlich auch ein Ende. Bei Romanen von unbekannten Verfassern wird gewöhnlich Geld verloren, da nicht so viel abgesetzt wird, um die Druckkosten oder das Honorar zu decken, der eclatanteste Fall der Art welcher mir vorgekommen, ist wohl der, daß C. H. F. Hartmann in Leipzig von einem Romane 600 Exemplare auflegte, und nach der Messe, wie die Remittenden eingegangen, 601 Exemplare vorhanden war, also 1 Exemplar mehr als der Buchdrucker abgeliefert hatte; der sicherste Beweis, daß Romane von unbekannten Autoren wenig oder gar nicht gekauft werden, sie müßten sich denn ein sehr interessantes Sujet zum Vorwurf nehmen. Heut zu Tage entscheidet über das Gehen eines Buches sehr das literarische und kritische Cliquenwesen, Hinz lobt Kunz und Kunz wiederum Hinz, das Publikum wird getäuscht und die Leihbibliothekare müssen da nach viel ausposaunten Büchern viel gefragt wird, diese anschaffen. So ward der Ruhm der Charlotte Ackermann von Müller geschaffen, so der Ruhm manches andern Buches. Da aber Klimpern zum Handwerk gehört, so darf ein Verleger diese kleinen Kunstgriffe nicht verschmähen, denn will man warten bis heut sich etwas von selbst Bahn bricht, so geht man selbst unter und das Werthvollste wird überfluthet und werthlos, da die Unmasse der Produktion selten eine einzelne Erscheinung durchdringen läßt.

Je mehr und je bessern Verlag ein Verleger hat, je leichter erhält er seine Zahlungen von den Sortimentern u. je lieber verwenden sich die Sortimenter für seine neuen Unternehmungen, da sie doch stets das eine oder das andere ältere Werk von ihm brauchen.

Der Sortimentshändler muß bedeutend größere Bücherkenntniß haben, wie der Verleger, da er in direktem Verkehre mit dem Publikum und den Gelehrten steht, in seiner Hand liegt häufig ob ein Werk gehen soll oder nicht. Verwendet sich der Sortimenter nicht, so wird selbst das beste Buch verlegen, denn Niemand erfährt anders als durch Kritiken von seiner Existenz. Während der Verleger entfernt von aller Welt leben kann, muß der Sortimenter mitten im Getriebe der Welt sein und seinen Kundenkreis in seiner nächsten Umgebung so weit wie möglich auszudehnen suchen.

Der Sortimentsbuchhändler.

Eine der interessantesten aber auch mühsamsten Stellungen in der bürgerlichen Gesellschaft. Durch seinen täglichen Umgang mit den höhern Ständen, den Gelehrten, den Beamten, Lehrern und Künstlern seines Orts ist das Leben ein angenehmes, und trotz alle dem trifft man sehr selten heitere und humoristische Buchhändler, der größte Theil ist hypochondrisch und verstimmt, wie man am besten aus den Correspondenzen der Buchhändler ersieht.

Wer sich als Sortimenter niederlassen will, prüfe ja den Ort seines beabsichtigten Etablissements ob er in sich und seiner Umgebung so viel Bücherkäufer liefern kann, daß er davon leben könne, und zum Leben gehört jetzt viel. Früher war es anders, alle Mittelstädte waren ohne Buchhandlungen, die Lebensbedürfnisse billig, jetzt ist es anders, die Lebensbedürfnisse und der Luxus sind gewaltig gestiegen, und alle bessern Städte sind mit Buchhandlungen besetzt, es bleiben also nur noch die kleinen übrig, oder man muß einer andern Buchhandlung Concurrenz machen und beide Etablissements liefern dann nicht so viel, daß der junge Buchhändler existiren kann. Es verschwindet daher in jüngster Zeit fast 1/4 der Neuetablirten immer wiederum vom Schauplatz, kein günstiges Zeichen für die gegenwärtigen

Verhältnisse und eine noch schlechtere Aussicht für den heranwachsenden Nachwuchs. Wer ein neues Geschäft errichtet, bedenke ja ernsthaft ob der Ort ihn nähren könne und er nicht sein kleines Kapital zuzusetzen in Verlegenheit komme. Kleine Kapitalien sind es ja nur, die dem Buchhandel vom Sortimentshandel zugeführt werden, selten errichtet ein junger Mann mit großen Mitteln ein Sortimentsgeschäft, und wer großes Kapital, hat es zum großen Theil einer spätern Heirath oder einem Zufall zu danken. Das Stammkapital wandert rasch in die erste Einrichtung, die nöthigen Baarkäufe, wohl auch in ein Paar Verlagsunternehmungen. Die erste Messe wird gezahlt von dem Rest des Kapitals, da ein großer Theil des verkauften Sortiments verborgt ist und erst langsam und später eingeht, da kommt die zweite Messe, Gelder gehen nicht ein, es kann nicht gezahlt werden, der Credit schwindet peu a peu, die Sendungen hören auf, und das junge kaum begonnene Geschäft stockt und sieht sich genöthigt wiederum vom Schauplatze zu verschwinden.

In kleinen Provinzialstädten ohne Gymnasium und sonstige höhere Anstalten, ohne eine größere Zahl von Beamten sieht man jetzt Buchhandlungen erstehen, wie sollen sie bestehen, wer soll die Bücher kaufen? muß nicht der Buchhändler in solch einem Orte Alles sein, nur nicht Buchhändler. Früher besorgte in solch einem Orte ein Buchbinder den Bedarf, er konnte existiren, da er von seinem Handwerk und dem Nebenverdienst des Buch- und Papierhandels lebte, jetzt will ein junger Mann mit ganz andern Ansprüchen, andern Bedürfnissen und größern Unkosten in solch einem Orte fortkommen. Etablissements in großen Städten haben jetzt bei der großen Anzahl von Handlungen gleichfalls ihre Schwierigkeit, es ist daher den

jungen Leuten die größte Vorsicht anzurathen, um ihr Kapital nicht los zu werden.

Jede auch die kleinste Sortimentshandlung muß ein Lager hinlegen, gleichviel ob klein oder groß, da besonders neue Etablissements schwer Credit erlangen. Die Frage, was soll man fest oder baar kaufen ist schwer zu beantworten, da jeder Ort andere Bedürfnisse hat, und jeder sich nach den Anforderungen desselben richten muß. Die klassischen Schriften hat sich jeder auch im kleinsten Orte hinzustellen, da sie immer und überall Abnehmer finden, mit andern muß man vorsichtiger sein, besonders jetzt, wo die Verleger sich nicht scheuen nach einiger Zeit den Verlagsartikel herabzusetzen oder in Massen zu verkaufen, so daß sie von den Antiquaren herabgesetzt werden. Große feste Läger halten ist auch jetzt sehr herabgekommen und was die meisten Handlungen nicht á Cond. bekommen können, wird nicht auf Lager gelegt. In Universitätsstädten bedarf man ein ganz anderes Lager wie in einer Handelsstadt, in einer Bergstadt ein anderes als in einem Badeorte, niemals aber wird es, selbst dem tüchtigsten Buchhändler gelingen ein ganz vollständiges Lager herzustellen, besonders da der Buchhandel sich mit einer Reihe von Jahren total umgeändert hat. Beim Rechnen zur Jubilat-Messe brachte früher jeder Buchhändler seine neuen Unternehmungen mit nach Leipzig und die Sortimenter entnahmen davon in feste Rechnung, wie viel sie zu brauchen glaubten und bestellten den ungefähren Mehrbedarf á Cond., damals suchte man zu den Messen seine Novitäten fertig zu kriegen, da an ein allgemeines Versenden nicht gedacht wurde, jetzt quält sich kein Verleger darum, seine Novitäten zur Messe fertig zu haben, sondern versendet sie, wenn sie fertig sind an die Sortimenter, diese an ihre Kunden und zur nächsten Messe folgt

das Nichtabgesetzte als unglückselige Krebse retour. Darin liegt auch mit ein Grund, daß jetzt so wenig Sortimenter die Messen besuchen, sie haben in Leipzig auf der Börse nichts mehr zu thun, als zu zahlen, und dies geschieht ohne Zuthun durch den Commissionair. Daß die Sortimenter keine Läger unterhalten, erschwert den Absatz sehr, der Sortimenter verkauft, was er hat in dem Augenblick, wo ein Fremder in den Laden tritt und ein Buch über dieses oder jenes Fach fordert, daher ist es auch erklärlich, daß manches neue schlechte Buch verkauft wird. Ein Auskunftsmittel für den Sortimenter, um sich ein künstliches Lager zu erzeugen, ist das zur Disposition stellen des nicht Abgesetzten und von dem er Hoffnung hat, daß er es noch verkaufen könne. Durch den großen Mißbrauch, welcher mit dieser Manipulation getrieben wurde, haben viele Verleger alle Disponenden verbeten, sie schaden sich dadurch selbst; denn ich habe hundertfach, besonders in großen Städten bemerkt, daß ein großer Theil der Disponenden stets im Laufe des Jahres abgesetzt wurde, oft nicht von derselben Handlung, sondern von einer andern, welche es brauchte und suchte. Soliden Handlungen, besonders in großen Städten sollte man gern Disponenden gestatten, sie werden immer zu beiderseitigem Vortheil gereichen, wenn auch manchmal dieses oder jenes Buch disponirt wird, welches schon verkauft ist. Was vorräthig ist, wird verkauft, wenn es irgend angeht, und darin liegt der große Vortheil.

Der Sortimentsbuchhändler soll zur Messe pünktlich saldiren; aber eine nur sehr geringe Zahl von Handlungen kommt dem nach, man bezahlt nur die großen Herren, die man nothwendig braucht und die Verleger-Vereine, wogegen man die kleinen Verleger unbeachtet läßt, oder zahlt,

wenn es gerade convenirt. Große Sortimentshandlungen werden sogar grob, wenn sie von kleinen Verlegern gemahnt werden, als wenn der kleine Verleger nicht noch nothwendiger sein Guthaben brauchte, wie der große Verleger. Jeder Verleger wird dem Sortimenter gern freundlich entgegenkommen, wenn dieser nur etwas zahlt, damit er seinen Verpflichtungen nachkommen kann.

Wer jetzt den Buchhandel mit Vortheil betreiben will, muß viel Energie und Thätigkeit entwickeln; denn es ist nicht leicht gegen die Concurrenz anzukämpfen. Wer sich nicht unter allen Volksklassen auszubreiten sucht, wird immer eine schwierige Stellung haben. Wer keine Mühe scheut, diesem oder jenem ein für ihn passendes Buch zusendet, wird manches absetzen, was sonst liegen geblieben wäre und sich in einen Krebs verwandelt hätte. Ein thätiger Sortimenter wirkt auf alle Weise nach dieser oder jener Seite, durch Versendungen, durch Inserate ꝛc., ja ich habe selbst als Commis einer Handlung, Novitäten nach Batavia, Havanna, Helsingfors, einen großen Theil Nordamerikas, selbst nach Australien und Valparaiso zur Ansicht mitgegeben. Seit dem die Verleger nicht mehr disponiren lassen geht dies nicht mehr an, denn in wenigen Monaten sind die Ansichtssendungen nicht zurück zu erhalten, und doch wurden auf diesem Wege Tausende von Thalern abgesetzt, die jetzt zum großen Theil nicht abgesetzt werden. Die Stellung des Sortimenters dem Publikum gegenüber, muß eine sehr geachtete sein, er muß in Folge seiner Kenntnisse über dem gewöhnlichen Kaufmann stehen, er muß mit dem gesammten gebildeten Publikum auf einem vertrauten Fuße stehen. Der Buchhändler muß das Vertrauen des Publikums genießen; denn jeder seiner Kunden muß ihm seine geheimsten Wünsche anvertrauen können. Früher war

das Verhältniß des Buchhändlers mit seinem Kundenkreise ein mehr cordiales, die Kunden, eigentlichen Bücherkäufer kamen nicht in die Buchhandlung, um zu kaufen, sondern um sich das Neuangekommene anzusehen, sich über Neuerscheinendes zu unterhalten, und nebenbei zu kaufen, und es ward mehr gekauft, wie jetzt, wo ihnen Berge von Büchern zugesandt werden, in einer großen Stadt dasselbe Buch oft 5 und 6mal von den verschiedenen Handlungen. Der Buchhändler kannte genau die Liebhabereien seiner guten Kunden und setzte auf diese Weise eine Masse Bücher ab, jetzt überläßt man größtentheils den Commis das Versendungsgeschäft, diese, da sie oft wechseln, haben gar nicht Gelegenheit die Bücherliebhaber genauer kennen zu lernen, und so bleibt manches Buch unverkauft. Das vielfache Wechseln mit seinen Gehülfen ist jedenfalls ein Schaden für das Geschäft und ein unverträglicher Principal fügt sich selbst den größten Schaden zu, da er zu oftmaligem Wechsel veranlaßt wird. Der Buchhändler muß gefällig gegen sein Publikum sein; denn er macht sich dadurch dasselbe verbindlich und mancher wird in Folge von Gefälligkeiten eher veranlaßt zu kaufen, als er sonst gethan hätte, wenn man ihm die zur Ansichtnahme eines Buches verweigert hätte.

Sind die Buchhändler wirklich Männer, die sich durch Thätigkeit und Kenntnisse auszeichnen und damit Rechtschaffenheit und Humanität verbinden, so werden sie stets eine sehr geachtete Stellung einnehmen und die große Zahl der Mängel sich rasch verlieren, die dem Geschäfte noch ankleben, leider ist dies noch nicht in naher Aussicht, da die Verwirrung mit jedem Tage größer wird.

Der Verlagsbuchhändler.

Nur in frühester Zeit kannte man reine Verlagsbuchhändler, eigentlich Buchdrucker, die ihnen angebotene Manuscripte für eigene Rechnung druckten und verkauften. Wie die Bücher sich mehrten, tauschten die Verleger untereinander und so entstanden ordentliche Buchhandlungen, die Verlag und Sortiment gemeinsam betrieben. Später wie sich beide Geschäftsbranchen weiter ausdehnten, bildeten sich wiederum Handlungen, die nur ihren Verlag verkauften. Zum Theil entstand dies durch locale Verhältnisse veranlaßt, wie in Weimar und andern Orten, wo eine Handlung das alleinige Privilegium zum Sortimentshandel hat, der Nachwuchs kommt gleichfalls, er will sich selbstständig machen, ein Privilegium ist nicht zu erlangen, da ersann man das Auskunftsmittel, man gab eine Concession zum Betriebe des Verlages, da dieser dem ortsangehörigen Sortimenter nicht schadet, sondern seine Speculation auf die ganze deutsche Nation basirt. Außerdem verwandelten sich auch wiederum Buchdrucker in Verlagsbuchhandlungen; wenn sie nicht genug zu thun hatten, übernahmen sie Manuscripte für eigne Rechnung, um ihre Pressen zu beschäftigen; um die gedruckten Bücher zu verkaufen, mußten sie versandt werden, und so entstanden eigene Verlagshandlungen. Die Buch-

händler haben oft genug den Buchdrucker zu dem Schritt gedrängt, indem sie selbst Druckereien anlegten, wozu ihnen die Concession selten verweigert wurde, da sie von vornherein nur ihren eigenen Bedarf zu drucken angaben; Arbeiten, die aber bisher die Pressen des Orts beschäftigten. Andere zogen sich aus dem Sortiment zurück, verkauften dies, und betrieben nun ihren Verlag, da dies weniger anstrengend ist wie das Sortiment, obgleich ein Verleger eben so emsig arbeiten muß, wie der Sortimenter, wenn er seinen Verlag gangbar erhalten will. Dem Verlagsbuchhändler muß daran gelegen sein, sich nach und nach eine Anzahl von Verlagsbüchern zu verschaffen, welche reichlichen Absatz finden. Eine Hauptfrage ist, was soll er drucken, und wie soll er das calculiren, was er verlegt. Der Verleger darf nie rechnen, so und so viel verdienst du, wenn du die Auflage verkaufst, sondern muß calculiren, wie viel Exemplare muß ich absetzen, um die Kosten zu decken, und wird dies gelingen? Wir wollen zu den Behufe eine Calculation aufstellen, was ein Buch kostet und wie es der Verleger calculiren muß.

10 Bogen Druck und Satz, Auflage 1500 Exemplare, klein Octav á 5 Thlr. . . .	50 Thlr.
3 Ballen Papier à 18 Thlr.	54 „
Honorar à 5 Thlr.	50 „
Umschlag, Heften ꝛc.	5 „
	159 Thlr.
Hierzu noch Inserate	41 „
	200 Thlr.

Ist dies nun ein Schulbuch für höhere Anstalten, so kann der Preis nicht höher als 15 Sgr. sein, und der

Netto-Preis 10 Sgr., der Verleger muß also berechnen, ob er 600 Exemplare abzusetzen Gelegenheit hat, da so viele dazu gehören, um die Kosten zu decken. Bei einem Schulbuche für untere Schulen kann man für ein Buch von 10 Bogen kaum 10 Sgr. oft nur 7½ Sgr. nehmen, wonach sich ergiebt, daß eine Auflage von 1500 Exemplaren nicht genügt, um die Kosten zu decken.

Bei einem Romane oder belletristischen Werke gestaltet sich die Calculation ganz anders.

15 Bogen Druck und Satz, Auflage 750 Exemplare à 4 Thlr.	60 Thlr.
2¼ Ballen Papier, Zuschuß ¼ Ries circa à 24 Thlr.	54¼ „
Honorar à 4 Thlr. (bei einer Uebersetzung 2—3 Thlr.)	60 „
eleganter Umschlag, Heften	5 „
Inserate	20¾ „
	200 Thlr.

Da man den Preis eines Romans von 15 Bogen gern auf 1 Thlr. ord., von guten Autoren auf 1½ Thlr. setzen kann, so gehören nur etwa 200 bis 300 Exemplare dazu, um die Kosten zu decken, da aber von einem unbekannten Romanschriftsteller kaum 100 Exemplare abgesetzt werden, so würde es jedenfalls ein schlechtes Geschäft sein, denn man würde bei einem Absatz von 100 Exemplaren nur 66⅔ Thlr. einnehmen, wo der Roman 200 Thlr. kostet, oder gar noch weniger, da es bei Romanen gebräuchlich Exemplare gegen baar mit 50 pCt. oder mindestens mit 40% Rabatt wegzugeben. Würde der Verleger nun rechnen, nach Verkauf von 750 Exemplaren hast du 500 Thlr. eingenommen, also 300 Thlr. verdient, so würde er sich

sehr verrechnen, so schien Schlodtmann in Bremen gerechnet zu haben; denn er druckte immer darauf los und hatte rasch sein nicht unbedeutendes Vermögen (man sagt 40,000 Thlr.) verdruckt.

Brochüren zu verlegen ist nicht minder unrathsam, besonders in einer kleinen Stadt; in einer großen Stadt verkaufen sich oft am Platze ein Paar hundert Exemplare, wenn namentlich ein lokales Interesse zum Grunde liegt. Bei sehr volumineusen Werken sei man sehr vorsichtig, besonders wenn sie ein kleines Publikum haben, und lasse sich nicht auf Forderungen ein, aus Patriotismus oder der guten Sache wegen den Druck zu übernehmen, es müßte denn sein, daß der Autor auch auf sein Honorar verzichtet, was aber selten der Fall ist. Will der Autor nicht auf sein Honorar verzichten, warum soll sich der Buchhändler allein opfern? Die Autoren sehen gern den Buchhandel von zwei Seiten an, einmal als ein gewöhnlich kaufmännisch Geschäft, ein anderes Mal als den Vertheiler der Früchte des Genies; sie erinnern sich aber nur alsdann des Adels, wenn es sich darum handelt, ihn um die Belohnung des andern zu bringen. Man versagt ihm, wie einem unglücklichen Centaur das Brot, weil dies keine Nahrung für die Pferde ist, und den Hafer, weil dieser keine Speise für Menschen ist. Weil der Buchhandel für die Bedürfnisse des Geistes sorgt, so scheint es, als ob man für ihn eigene Grundsätze schaffen müsse, die von allen denjenigen, die sonst im Handel stattfinden und ohne die gar keine Handlung sein kann, verschieden wären.

Beim Verlagsbuchhändler ist es ganz einerlei, an welchem Platze er wohnt; wenn er tüchtige Verbindungen mit Schriftstellern hat, kann er wohnen, wo er will, sebst auf einem Dorfe. Da sein Verlag nicht an den Platz gebun-

den ist, so wird er überall ein gutes Geschäft machen. Für den Verleger ist es aber trotz alle dem am besten, in einer Universitäts- oder mindestens großen Stadt zu wohnen. Die Universität bietet ihm stets neue Gelehrte mit Manuscripten dar, außerdem vereinigt eine Stadt wie Berlin Alles, was der Buchhändler bedarf, Papier, Druckereien, Lithographien, Stahlstechereien, Holzschneider ꝛc., was in kleinen Orten erst durch vielfache Correspondenz von außen zusammengebracht werden muß. Man sieht daher auch in den großen Städten und nahe um Leipzig und Stuttgart die Verleger sich concentriren. Sehr entfernt von Leipzig, Berlin und Stuttgart hat die Expedition und Versendung des Verlages seine eigenen Schwierigkeiten, besonders bei jungen und kleinen Verlegern, da sie selten so viel zu expediren haben, um alle 8 Tage einen Ballen zu expediren. Die Eisenbahnen und die Herabsetzung der nicht postpflichtigen Pakete auf 20 ℔ (früher konnte kein Bällchen unter 40 ℔ abgesendet werden und häufig genug mußten Backsteine beigepackt werden, um das nöthige Gewicht herauszukriegen), haben die Versendungen sehr erleichtert.

Wichtig für den Verleger ist das richtige Preismachen. Der Preis lockt den Käufer an oder schreckt ihn ab. Bücher, für ein sehr kleines Publikum, können theurer sein, wie Bücher für ein großes. Schulbücher müssen, wenn sie Eingang finden sollen, billig, sehr billig sein, besonders bei der mit jedem Tage überhandnehmenden Concurrenz. Auch die für's große Publikum berechneten Unternehmungen dürfen nicht allzu theuer sein, da die Massen des Volks nur wenig auf einmal ausgeben wollen und die Concurrenz nicht minder bedeutend ist. Briefsteller, Fremdwörterbücher und ähnliche Bücher sind in solcher Masse vorhanden, daß sie augenblicklich kein großes

günstiges Resultat liefern können, obgleich selten etwas verloren werden kann. Fremdenführer sind in allen großen Städten jetzt so viele erschienen, daß fast jede Handlung, die nur einigermaßen Fremdenverkehr hat, selbst einen solchen verlegt hat und jede Handlung nur ihr Werk verkauft, wenn nicht ausdrücklich ein anderes verlangt wird.

Um den Preis eines Buches ohne Nachtheil für sich und das Publikum zu berechnen, ist es dringend nöthig, alle Kosten des Verlagswerkes in Anschlag zu bringen und zusammenzurechnen, wie Druck, Satz, Papier, Honorar, Correcturen, Frachtkosten, Inserate und in jüngster Zeit bildliche Beigaben, Holzschnitte, Buchbinderlohn, da man nicht mehr, wie früher, die Bücher roh, sondern geheftet, cartonnirt oder gar gebunden versendet. Hat man alle diese Unkosten zusammengerechnet, so mache man zunächst einen Ueberschlag, wie viel Exemplare können bei einem mäßigen Absatze verkauft werden, und darauf repartire man den Preis. Es druckte ein Verleger z. B. ein theologisches Werk von 15 Bogen in einer Auflage von 1000 Exemplaren, so würde sich die Calculation stellen:

15 Bogen Druck und Satz, Auflage 1000 Exemplare, à Bogen 4 Thlr.	60 Thlr.
3 Ballen Papier à 18 Thlr.	54 „
Honorar, à Bogen 5 Thlr., ...	75 „
Umschläge und Heften	10 „
Inserate	50 „
Fracht nach Leipzig, Verpackung	6 „
	255 Thlr.

Da der Verleger den Preis nicht gut über 1 Thlr. oder 20 Sgr. Netto stellen kann, wenn es allgemeines Interesse

hat, da die Theologen gewöhnlich nicht sehr begütert sind, so gehört ein Absatz von fast 400 Exemplaren dazu, um die Kosten zu decken; denn man muß bei jedem Unternehmen darauf rechnen, daß eine Partie Exemplare verloren gehen und, wie in jüngster Zeit, durch vielfache Bankerotte veranlaßt, nicht bezahlt werden. Hat man nun die Hoffnung, 400 Exemplare bald abzusetzen, so bleibt ein Gewinn von etwa 500 Exemplaren, da eine Partie Exemplare der Autor, eine Anzahl Redactionen zu Kritiken gratis erhalten, wofür also nichts eingeht. Werden diese 500 Exemplare auch noch abgesetzt, so ist es ein lucratives Unternehmen, werden diese nicht abgesetzt, nun, so wird nur so viel gewonnen, als die 500 Exemplare auf anderm Wege eintragen. Die Auflage kann man nie bestimmen nach dem Absatz, da man, um 400 Exemplare abzusetzen, doch jedenfalls 750 bis 1000 drucken muß, besonders jetzt, wo durch die große Zahl der Sortimentshändler eine große Zahl von Exemplaren dazu gehört, um die nöthigen Novitätensendungen machen zu können.

Medicinische und juristische Monographien sind gewöhnlich etwas theurer, wie denn überhaupt medicinische und juristische Bücher theurer sind, als theologische und andere. Früher rechnete man den Bogen zu 1 Sgr. als Normalpreis, jetzt variirt dies sehr, so daß man häufig den Bogen zu 2 und 3 Sgr. berechnet. Der Preis einer Broschüre von 2 bis 3 Bogen ist häufig 7½ Sgr. und kann nicht billiger sein, da Inserate bei so kleinen Piecen sehr viel wegnehmen. Bei größern Unternehmungen hilft man sich auch damit, daß man das Werk in Heften erscheinen und einen Pränumerations- und Subscriptionspreis eintreten läßt. Wer die Idee des Pränumerationspreises erfand, wollte aus anderer Leute Seckel seine

Unternehmungen machen, wie es die Cotta'sche Buchhandlung 1819 mit dem Schiller that; sie lieferte Niemanden die erste Lieferung aus, welcher nicht den Betrag für das ganze Werk pränumerirte. Manche Handlung zahlte in der Ostermesse über 1000 Rthlr. und Ostern 1827 wurde erst die letzte Lieferung geliefert. Herr von Cotta manipulirte inzwischen mit dem Gelde, baute Chausseen, woran er bedeutend verdiente, ließ Merino-Schaafe aus Spanien kommen, um seine Schaafheerden zu verbessern, und die deutschen Schaafe, welche den Schiller bezahlt hatten und lesen wollten, mußten warten, bis es Herrn Cotta in Stuttgart und Tübingen gefiel, zu halten, was er versprochen. Aber Herr von Cotta war nicht der erste, der die Idee, aus fremder Leute Geld Bücher zu verlegen, benutzte, sondern ihm waren schon viele vorausgegangen, wie die Zedlersche Buchhandlung in Halle und Leipzig mit dem Zedlerschen Lexicon, welches seiner Zeit, 1732, sogar ein eigenes Buch hervorrief unter dem Titel: „Charlatanerie der Buchhandlung, welche den Verfall derselben durch Pfuschereyen, Praenumerationes, Auctiones, Nachdrucken, Trödeleyen u. a. m. befördert. Von zwey der Handlung Beflissenen unpartheyisch untersuchet. Zweyte Auflage. Sachsenhausen, bei Claus Peter Mistkütze, 1732. Die eigentlichen Pränumerationen sind seit geraumer Zeit sehr in Miscredit gekommen und kommen von Seiten des Publikums wohl selten oder gar nicht mehr vor. Die Verleger beschränken sich daher auf Subscription, welche bei Empfang gezahlt werden soll. Zum großen Theile wird jetzt deshalb eine Subscription angekündigt, um bei dem Publikum eine Art von Fühler auszustrecken, wird das Unternehmen ansprechen oder nicht. Im Ganzen ist das Publikum jetzt sehr mißtrauisch gegen alle Pränumerationen und Subscriptionen,

weil allzu selten das gehalten wurde, was von vornherein versprochen war, ja zuweilen wurde gar nichts geliefert oder ein Werk unvollendet gelassen, so daß die Subscribenten schlimm daran waren. So lange ein Werk gut ging, so lange setzte man ein auf Subscription angefangenes Werk fort und dehnte es über alle Maßen aus, wie Rotteck und Welcker's Staatslexicon, welches auf 5 Bände berechnet 12 brachte und noch derartig, daß die ersten Buchstaben über Alles weitläufig, die Schlußbuchstaben dagegen kaum vertreten sind. Andere Werke liefern Supplemente über Supplemente, wogegen andere in der Mitte abbrechen und nie vollendet werden, so daß die Subscribenten nur ein unnützes Bruchstück bezahlt haben, welches selbst als Theil nicht einmal ein Ganzes bildet. Werden die Verleger um die Continuation gemahnt, so erhält man oft noch Grobheiten als Antwort, oder auch, was im Buchhandel ganz gewöhnlich, keine Antwort.

Ein Unfug in neuerer Zeit hat die Subscriptionen noch mehr in Miscredit gebracht. Statt daß der Subscriptionspreis von Haus aus billiger, wie der spätere Ladenpreis sein und der Subscribent einen Vortheil dafür genießen sollte, daß er dem Verleger durch seine Unterschrift den Absatz einer gewissen Anzahl von Exemplaren sicherte, setzte man nach Vollendung des Werkes den Preis herab und die Käufer des vollständigen Werkes hatten es billiger, wie die ersten Subscribenten. Es ist jetzt daher auch dahin gekommen, daß sich fast Niemand mehr auf Pränumeration und Subscription einläßt, es müßte denn der Name eines berühmten Schriftstellers auf der Subscriptionsanzeige stehen. Die Buchhändler haben selbst das Publikum verdorben und abgeschreckt; der Buchhandel ist nicht durch Außendinge schlechter geworden, sondern durch

seine eigenen Manipulationen und seine eigenen Mitglieder. Die billigeren Pränumerationspreise zogen manchen Käufer heran, der sich auf die Anzeige hin entschloß, zu bestellen, und diese Bücherfreunde mußten durch etwas entschädigt werden, denn sie kauften oft etwas, was der Anzeige nicht entsprach. Der Verleger hatte einen gewissen Absatz, die spätern Käufer mußten das Werk etwas theurer bezahlen, und sie konnten sich nicht beklagen, da ihnen ja die Pränumeration offen gestanden hatte. Früher war es noch ein Vortheil für den Sortimenter, wie die Freiexemplare. Viele Handlungen ließen keine Pränumeranten sammeln, sondern bestellten ihren etwaigen Bedarf fest zum Pränumerationspreise und gaben die Exemplare dann theils zum Pränumerations- theils zum Ladenpreise an ihre Kunden ab. Doch auch bei den Sortimentshandlungen ist diese Manier größtentheils verschwunden, da überhaupt ein festes Lager halten immer seltener wird. Die meisten Handlungen bestellen nur das allernothwendigste fest oder baar, alles Uebrige wird á Condition verschrieben, und bei manchen Handlungen ist außer wenigen Lexicis, Schiller und einigen andern Classikern und den eingeführten Schulbüchern kein eigenes Buch auf dem Lager. Schon dieserhalb ist der Verleger genöthigt, die Preise höher zu stellen; denn er kann nicht darauf rechnen, daß die Sortimentshandlungen sich verleiten lassen, Exemplare aufs Lager zu legen, selbst wenn das Buch noch so preiswürdig ist und ihrem Publikum entspricht.

Für den Verleger ist die Erscheinung auf Subscription oft eine theurere, da noch vor Erscheinen Inserate gemacht und Anzeigen gedruckt und verbreitet werden müssen, es kommen Bestellungen, bei Erscheinen wird aber das Werk vom Besteller oft zurückgegeben, da es seinen Ansprüchen

nicht entspricht. Man hat daher auch in der neuesten Zeit die Subscriptionsankündigung bis zum Erscheinen der ersten Lieferung rc. ausgesetzt, um den Bestellern gleich die Anschauung des Werkes möglich zu machen.

Jedes gewöhnliche Werk läßt man am liebsten und besten ohne Subscription und Pränumeration erscheinen, denn beides ist beim Publikum in Miscredit, Pränumeration kommt sogar nie vor, sondern gilt nur für Verleger und Sortimenter, der Verleger liefert nur baar und der Sortimenter muß einlösen lassen.

Seitdem Sortimenter keine festen Läger mehr unterhalten, sind die Herabsetzungen der Bücherpreise und Neuen Titel an der Tagesordnung. Ein Buch, welches zwei Jahre versandt, ist fast ganz verschwunden von den Sortimentslägern und aus dem Gedächtniß der Sortimenter, es müßte denn merkwürdiges Aufsehen machen. Um diesem Veralten auf dem Lager des Verlegers vorzubeugen, haben die Verleger zwei neue Wege, das Herabsetzen der Bücher und die neuen Titelausgaben erfunden, beides verfehlt aber meines Erachtens seinen Zweck. Das Publikum hat stets für ein vom Verleger herabgesetztes Buch ein gewisses Vorurtheil und zwar mit Recht, denn es geht von dem Grundsatze aus, das Buch muß wenig werth sein. Ein Buch, welches aber keinen Thaler werth ist, ist gewöhnlich auch keinen halben werth, und was zuerst nicht gegangen ist, geht auch nicht bei ermäßigtem Preise. Der einzige Fall, welcher Herabsetzung in den Augen des Publikums rechtfertigt, ist der, wenn dem Verleger durch eine Nachbildung oder neue Bearbeitung desselben Gegenstandes eine Concurrenz bereitet wird, und um diese nicht aufkommen zu lassen, er sein verlegtes Werk im Preise herabsetzt. Das Publikum nimmt nie an, daß sich der Ver-

leger bei dem Ansatze eines Buches verrechnet habe, jedenfalls würde er sich lächerlich machen, wenn er dies angäbe oder man müßte ihn für dumm erklären. Jeder Kaufmann muß den Werth seiner Waare kennen, er muß berechnen, was die Produktion ihn kostet und danach den werthseienden Preis machen; da nun Bücher keinen Börsenpreis haben, also nicht wie Börsenartikel steigen und fallen, nicht von einer guten und schlechten Erndte direkt abhängen, so ist Herabsetzung nur ein Zeichen, daß das Buch den Anforderungen nicht entsprochen habe, gleichviel ob der Preis zu hoch oder der Inhalt werthlos. Selten sind die herabgesetzten Bücher von wirklichem Werth, gewöhnlich Bücher, die im Auftrage, auf Speculation gemacht sind, daher sind auch die Herabsetzungen nutzlose und erfordern eine Menge neuer nutzloser Kosten für drucken von Prospekten und Anzeigen und für Inserate in Zeitungen. Diese Anzeigen kosten oft mehr, als die dadurch abgesetzten Exemplare baar Geld einbringen und wenn dies auch nicht der Fall ist, so würden von dem Buche auch so noch zum hohen Preise eine Anzahl Exemplare abgesetzt worden sein, die die Differenz jedenfalls decken. Macht man noch eine Anzahl Exemplare zu Makulatur, so nimmt man wahrscheinlich mehr ein, ohne seinen Ruf aufs Spiel zu setzen. Jede Buchhandlung, welche ihren Verlag herabsetzt, setzt ihren Ruf ein, daher wir viele Handlungen haben, die fast nie ein Buch herabsetzten, wie Hoffmann & Campe, G. Reimer, Amelang in Berlin, F. Perthes in Gotha und andere. Hoffmann & Campe setzten selbst Romane nicht herab, nur Kotzebue's Taschenbuch, den Artikel, welcher allein zur Categorie der Artikel gehört, welche herabzusetzen sind, da sie mit der laufenden Jahreszahl einen Theil ihres Werthes verlieren. Handlungen, die nie ihren Verlag herabsetzten,

werden eben so gut Artikel gedruckt haben, welche nicht gingen und in Massen vorhanden sind, und doch thaten sie wohl, nicht herabzusetzen; sie schufen dadurch Vertrauen zu ihrem Verlage und zu ihren Preisansätzen und enthoben sich und den Sortimentern mancher Unannehmlichkeit. Man denke nur, ein Sortimenter hat eben ein Paar Exemplare eines Buches bezogen, welche bestellt waren und ward dadurch vielleicht veranlaßt, selbst noch 1 Exemplar für sein Lager zu verschreiben. Nach wenigen Wochen wird das Buch herabgesetzt, der Verleger weigert sich die Differenz für das Lager-Exemplar zu vergüten und die Besteller sehen den Sortimenter noch oben ein dafür an, als sei das Buch schon früher herabgesetzt gewesen und habe der Sortimenter die Differenz in die Tasche schlüpfen lassen. Jedenfalls werden die Käufer durch die Herabsetzungen mistrauisch und hüten sich vor dem Kaufen, stets auf die Herabsetzung wartend. Der sogenannte kaufmännische Betrieb des Buchhandels, welcher jetzt vielfach empfohlen wird, ist ein Ruin des Geschäfts und die Käufer von Massen, Parthien und Verlagsresten kommen eben so wenig auf einen grünen Zweig, wie die Verleger, die Massen verkaufen. Herabsetzen darf man nur Bücher, die mit der Jahreszahl ihren Hauptwerth verlieren, wie Taschenbücher, Kalender, Romane, Zeitschriften. Bei andern Werken sind Herabsetzungen nutzlos, wer kauft eine Geographie, wenn der Preis auch auf fast nichts reducirt ist, wo Deutschland noch in 10 Kreise eingetheilt ist, für wenn hat eine 20 Jahre alte Chemie noch irgend Werth? selbst zu den geringsten Preisen, es müßte denn literarhistorischer sein. Es wird sehr selten vorkommen, daß ein Buch durch die Preisherabsetzung so gut geht, daß die alte Auflage sich vergreift und eine neue nöthig wird; denn man wird sie auch zu dem

billigen Preise neu kaum herstellen und liefern können. Kann man es, so hat der Verleger zuerst in der Berechnung des Preises einen Mißgriff gethan.

Neue Titelausgaben ist ein anderer Weg, um ungangbare Bücher dem Publikum aufs Neue vorzuführen und neu versenden zu können. Neue Titelausgaben sind oft gradezu Betrug. Der Verleger druckt vor ein altes Buch einen neuen Titel mit der Bezeichnung: „neue Ausgabe" mit der neuesten Jahreszahl, es wird fleißig in Zeitungen angezeigt und vielfach bestellt, aber jeder findet, daß er ein Buch erhält, welches er nicht brauchen kann, also betrogen ist, wenn es nämlich ein Buch ist, welches mit der Zeit fortschreiten muß. Nachdem eben ein neues Gesetzbuch erschienen ist, kündigt der Verleger eines alten oder Commentars eine neue Ausgabe an, jeder wird doch unbedingt glauben, es sei ein Repertorium oder Commentar des neuen Gesetzbuches und darauf hin bestellen, hat er es nun gebunden und will nachschlagen, so sieht er, daß er betrogen ist. Diese künstlich geschaffenen neuen Bücher sind wahrscheinlich eine Folge davon, daß man sich überzeugte, Preisherabsetzungen nützen zu nichts, wenigstens erzielen bei hohen Unkosten einen geringen Gewinn oder nur Schaden und man zog es vor, dem Kinde ein neues Kleid anzuziehen und so als neue Waare in die Welt zu senden. In der jüngsten Zeit haben sich die meisten Sortimentshandlungen solche neue Titelausgaben dringend verbeten, da die Frachtunkosten und Versendungsmühen mit ihrem Absatze in keinem Verhältnisse standen. Es hatte aber auch eine Zeitlang so überhand genommen, daß der Markt fast mit Ladenhütern, die ein neues Titelblatt bekommen hatten, überschwemmt wurde. Wer sich einmal vercalculirt hat bei einem Unternehmen, der sollte seinen Verlust lieber im Stillen

ertragen, als sich und seiner Collegen Ruf zu zerstören oder zu untergraben. Weniger verlegen ist der einzige Rath, den man den Herren geben kann, doch dies ist ein Rath, den sie nicht annehmen wollen, da allgemein die Lust rasch reich zu werden, vorherrschend ist. Einem glückt es und Hunderte werden durch diese Lust zu Grunde gerichtet; man erinnert sich nur der reich gewordenen und vergißt sehr rasch diejenigen, die in die Carybdis versunken sind und ein kümmerliches Leben fortschleppen.

Ein Hauptkapitel für den Verleger wurden in neuerer Zeit auch die Bücheranzeigen, sie fressen einen großen Theil des Gewinnes, oft der Einnahme weg. Früher genügte es, wenn man sein Novitätenverzeichniß zur Messe mitbrachte und vielleicht in 2 oder 3 Zeitungen das neue Buch ankündigte, jetzt erscheinen aller Orten Zeitungen und jede Zeitung will mit Inseraten bedacht sein. Anzeigen sind in der Neuzeit sogar dringend nöthig geworden bei der Ueberproduktion an Büchern, jedes Buch, welches nicht vielfach angezeigt wird, wird im Strudel der Erscheinungen begraben. Manches gute Buch ist blos nicht gegangen, weil der Verleger die Inserate geschont hat. Wie man aber anzeigen soll ist eine andere Frage. Eine Anzeige, welche kurz und prägnant genau den Inhalt und die Stellung des Buches darthut, ist die beste, doch wie wenige sind zu solchen Anzeigen fähig, wie wenige haben die Gabe, kurz, leicht und bündig verständlich zu schreiben. Ausgezeichnete Anzeigen in seiner Art, wenn auch zu schwulstig, machte Meyer in Hildburghausen, freilich kosten seine Anzeigen auch vieles Geld. Verleger von wissenschaftlichen Werken thun am besten nur den Titel und den Inhalt mit kurzen Worten zu anonciren, die eigentlichen Empfehlungen aber den Recensenten zu überlassen; populaire Werke

dagegen bedürfen einer größern Anpreisung, da das minder gebildete Volk es nur dann für gut und kaufbar hält, wenn es empfohlen wird, ohne daß es einen Unterschied dazwischen macht, von wem es empfohlen. Ist ein so empfohlenes Buch noch obenein der Empfehlung werth, so wird es bald Freunde, Verbreitung und was das beste ist, Absatz finden.

Recensionen und Recensenten spielen in der neuesten Zeit eine Hauptrolle bei den neu erscheinenden Büchern, seitdem das Recensententhum aufgehört hat eine Wahrheit und Ueberzeugung zu sein und seitdem es angefangen hat Partei- und Cliquenwesen zu werden. Gelobt wird nur ein Buch, wenn der Verfasser zu dieser Clique gehört. Gutzkow lobt den Laube, der Laube den Gutzkow und Heller, ihr Knappe, alle beide. Am schamlosesten ward es betrieben zur Zeit des jungen Deutschlands, mochte das Buch noch so schlecht sein, gehörte der Verfasser nur zur Clique, so ward es gelobt, war das Buch noch so gut und gehörte der Autor einer andern Richtung und Partei an, so ward das Buch getadelt. Auf ernste wissenschaftliche Werke ließen sich die Herren so eigentlich nicht ein, da sie aber alle großen politischen Zeitschriften und Zeitungen beherrschten, so waren sie die Bestimmer des allgemeinen Urtheils. Rein kritische Organe giebt es fast gar nicht mehr, werden auch jetzt weniger gelesen und gesucht, wie sonst. Jeder will jetzt die Kritik eines Buches mit in Kauf nehmen bei anderer Lektüre, weshalb fast jedes Blatt sich mit Kritiken befaßt, was wiederum eine Anzahl Exemplare mehr in Anspruch nimmt, wie ehedem. Eine Neuerung, die wir gleichfalls dem jungen Deutschland verdanken. Das junge Deutschland war eine minder schaffende als zersetzende und zerstörende Gesellschaft, sie war in der

Literatur, was die Revolutionsmänner der Jahre 1789—95 in Frankreich waren, sie säuberten die Literatur von der abgestorbenen, erschlafften Belletristik, die nichts schaffen konnte als lobhudelnden Theaterklatsch &c. oder bandwurmähnliche Novellen, wie die Abendzeitung zu der Zeit. Die Zeitschriften waren zum Ekel langweilig geworden, es bedurfte einer zerschneidenden, vernichtenden und zersetzenden Masse, die in die stillstehenden Wasser neuen Fluß bringen mußte, damit sie nicht stinkend wurden. Das junge Deutschland hat seinen Zweck erfüllt, es soll aber nicht weiter gehen und Alles verflachen, wie es schon seit geraumer Zeit der Fall ist.

Je mehr ein Buch besprochen wird, je besser ist es für dasselbe, je mehr wird es bekannt und jede gute Kritik ist ein neuer Empfehlungsbrief und eine Vermehrung seiner Absatzquellen, obgleich manche Bücher ohne alle Kritik viel besser gehen, wie die Bücher, welche vielfach kritisirt werden. Verleger, welchen viele kritische Institute zu Dienst stehen, haben immer einen großen Vortheil für sich, die Cotta'schen Artikel gehen viel leichter, wie alle andern, da Cotta eine größere Anzahl Journale in seinem Verlage hat, eben so auch die Brockhausischen Artikel; denn in den Zeitschriften ihres Verlages werden sie keine schlechte Kritik abdrucken, wogegen beide Herren Artikel fremden Verlages ad calendas graecas zurücklegen. Die deutsche Bibliothek bei Meidinger im Jahre 1854 hat ihren Absatz nur dem vielfachen Geschrei in den Zeitschriften zu danken; der erste, so viel Aufsehen machende Band Charlotte Ackermann, von Otto Müller ist allgemein fast vergessen und mein Urtheil von damals bestätigt sich heut: das Furore, welches das Buch macht, ist nur ein künstliches, so gut wie der Anfang ist, so langweilig ist das Ende; und so geht es mit vielen

Büchern und Kritiken. Da eben die Kritik jetzt eine Partheisache, so sei man vorsichtig im Versenden von Recensionsexemplaren, nämlich derartig, daß man sie nicht blos den Gegnern des Autors, sondern lieber den Freunden desselben zusende. Man sei niemals karg mit Recensionsexplaren, sondern versende an so viele Institute als möglich, denn jemehr ein Buch besprochen wird, jemehr wird das Interesse dafür geweckt. Eine Kritik wirkt mehr als ein Paar bezahlte Anzeigen, besonders wenn sie günstig ist.

So verschieden wie die Recensionen ausfallen, so verschieden fallen auch die Urtheile über Werke aus, die der Verleger im Manuscripte einigen Gelehrten zur Prüfung übergiebt. Da ein Verleger mit der eigentlichen Gelehrsamkeit nicht so vertraut ist, daß er ein Manuscript, welches ihm angeboten wird, selbst beurtheilen kann, so gebe er es mehreren Gelehrten desselben Fachs zur Prüfung, besonders wenn es ein größeres Manuscript ist. Erklären diese Stimmen das Manuscript einstimmig für gut, so riskire er es und er wird kein schlechtes Geschäft machen, sind aber die Ansichten der Prüfenden divergirend, so sei man vorsichtig und erwäge ganz genau, ob nicht der entstehende Schaden den etwaigen Gewinn bedeutend überwiege und dann unterlasse man die Uebernahme des Manuscripts ja; denn wo der etwaige Gewinn mit dem etwaigen Verlust nicht im Gleichgewicht steht, wird das Geschäft mehr als precair sein. Verlegen ist so ein Hazardspiel, gewagte Unternehmungen gleichen aber dem Roulettspieler, welcher hohe Summen auf eine Nummer setzt, und verlangt, daß diese Nummer auf den ersten Zug erfolgen soll. Hat man ein nicht ganz günstiges Urtheil über ein Manuscript von einem Gelehrten erhalten, so mache man den Verfasser nicht damit bekannt, denn man würde dem urtheilenden Gelehr-

ten nur Unannehmlichkeiten oder Feindschaft verschaffen, da jeder Autor sein Werk stets als unübertrefflich hält und Aussetzungen daran nicht vertragen kann. Urtheile eines Gelehrten, sind sie günstig, veröffentliche man nur mit Bewilligung desselben, da eine Privat- und freundschaftliche Mittheilung nur mit Bewilligung vor die Oeffentlichkeit treten darf. Hat der urtheilende Gelehrte Ruf, so wird die Veröffentlichung des Urtheils von großem Vortheil sein, ist er ohne Namen, so wird auch sein Urtheil ziemlich unbeachtet vorüber gehen. Vielfach erklärt man die Veröffentlichung eines solchen Urtheils für Charlatanerie, wir sind nicht der Meinung. Die Veröffentlichung eines Urtheils ist eine ehrenhafte Empfehlung, wie eine jede andere Kritik, die in einem kritischen Journal gestanden hat.

Der Buchhändler als Staatsbürger.

Obgleich der Buchhändler eigentlich keine eximirte Stellung im Staate einnimmt, so ist er doch wiederum in eximirter Stellung, da sein Geschäft in den meisten deutschen Landen nur in Folge einer Concession betrieben werden darf, welche nur unbescholtenen und zum Theil einen Examen überstandenen Leuten ertheilt wird, wie in Preußen. Obgleich wir gegen beides sind, müssen wir doch die bestehenden Verhältnisse nehmen, wie sie sind, und dürfen im praktischen Leben und wenn wir die Stellung eines ganzen Standes berücksichtigen, nicht Idealen nachhängen. Das Bestehen eines Examens ist Spielerei, jeder noch so unwissende Buchhandlungs-Commis kann leicht so weit eingepaukt werden, daß er den Examen besteht. Länder, welche keinen Examen haben und wo der Buchhandel ein ganz freies Gewerbe ist, welches jeder ohne Concession oder ohne Privilegium betreiben kann, hat eben so tüchtige Buchhändler wie Preußen, Bayern rc. Man sehe sich die Firmen in Hamburg, Holstein und Mecklenburg an, in den beiden ersten Staaten ist das Geschäft ein ganz freies, in dem letztern bedarf man seit wenigen Monaten erst einer Concession. Daß man die Betreibung des Geschäfts von einer Concession abhängig macht, geschieht auch nicht deshalb,

weil man einer Ueberfüllung vorbeugen will, sondern es geschieht deshalb, um jeden misliebigen vom Geschäftsbetriebe fern zu halten. Man wird mir einwenden, Misliebige wollen wir auch nicht im Geschäft, diesen erwidere ich ganz einfach: „was ist misliebig?" Doch nur eine Persönlichkeit, die anders philosophisch, religiös oder politisch denkt, wie die Staatsgewalt und soll und kann die Staatsgewalt die Macht und das Recht haben, jeden ihr Misliebigen vom Erwerbe abzuhalten? Sind denn die Herren, die die Staatsgewalt in Händen haben, immer auf legalem Boden? und ist nicht heute Recht, was gestern Unrecht war? Wer heute in Frankreich die Könige hoch leben lassen würde, würde jedenfalls eingesteckt und wer 1828 dem Kaiser ein Hoch gebracht hätte, würde der nicht das gleiche Loos getheilt haben? G. C. E. Meyer in Braunschweig ward etwa 1834 eingesperrt, weil er eine Brochüre zu Gunsten des Herzogs Carl gedruckt hatte, hätte er 1828 eine gegen ihn verlegt, so würde es ihm eben so ergangen sein. So lange die Verhältnisse so wandelbar bleiben, ist die Concessionsvorenthaltung oder Entziehung eine Gewaltmaaßregel, die in civilisirten Staaten nicht vorkommen dürfte, am wenigsten aber müßte der Buchhandel selbst die Regierungen in solchen Uebergriffen bestärken. Der Buchhandel, welcher in England, Holland und Belgien ein ganz freies Gewerbe ist, welches nur einer Steuerzahlung zur Führung desselben bedarf, ist dort sehr geachtet und nimmt sehr große Capitalien, fast noch größere als in Deutschland, in Anspruch. Eben so wird jedem Bescholtenen die Concession verweigert. Es drängt sich zunächst wieder die Frage auf, was ist bescholten? ein politisch Bescholtener gehört in die obige Categorie und auf diese scheint man es besonders abgesehen zu haben, da man Prediger Rupp in Königsberg die Con-

cession zum Vertriebe der von ihm redigirten und verlegten Zeitschrift, als bescholten verweigert. Rupp ist wegen Preßübertretungen mehrere Male zu ganz kurzer Haft verurtheilt worden. Daß man wegen anderer Dinge nicht so difficil ist, haben wir gesehen, denn in Leipzig ist ein Mann etablirt, welcher wegen Unterschlagung von Geldern im Zuchthause detinirt war. Wir wollen den Bestraften nicht verdammen, da er eben so gut ein Verleiteter sein kann, wie ein arger Sünder. Auch in Preußen ist man so streng nicht, da man jedem, welchem die Nationalkokarde aberkannt wurde, sie nach gewisser Zeit wieder erstattet und auch zum Geschäftsbetriebe zuläßt. Unmoralische Menschen wissen überhaupt ihr Thun und Treiben sehr zu verdecken und zu verstecken, die kleinen Diebe hängt man nur, sehr häufig auch die total Unschuldigen, die großen Diebe aber läßt man laufen.

Der Buchhändler durch sein Geschäft ist aber schon darauf hingewiesen, daß er eine geachtete und hervorragende Stellung einnehme, er soll der Beförderer der Wissenschaften und Künste, der Verbreiter von Aufklärung und Förderer des Volkswohls sein. Durch seinen Umgang mit den Ersten und Geachtetsten im Staat und der Stadt muß er sich so betragen, daß er ihrer Achtung und Freundschaft würdig ist. Der Buchhändler soll wie der Arzt der Freund des bei ihm Hülfe suchenden, hier Lectüre, sein, er muß sich derartig stellen, daß Niemand sich scheut ihm die geheimsten Wünsche mitzutheilen. Um sich eben in den höheren Kreisen der Gesellschaft bewegen zu können, bedarf er einer höhern Bildung. Jeder Mann von Bildung wird sich, wenn auch nicht aus Rechtlichkeitsgefühl, doch aus Klugheit fern halten von jeder Unrechtlichkeit, schon um sich in den Kreisen, in welchen er lebt, nicht un-

möglich zu machen. Er wird die schweren Pflichten, die dem Manne von Bildung obliegen, treulich erfüllen und nicht wanken in dem, was er für gut und recht erkannt hat. Der Buchhändler braucht nicht Speichellecker der höhern Classen zu sein, er muß sich aber auch in Acht nehmen mit seiner Meinung und mit seinen Ansichten seinem Kundenkreise entschieden entgegen zu treten oder gar jeden, welcher als Käufer zu ihm kommt, bekehren zu wollen. Dies würde das beste Mittel sein, seine Kundschaft von sich zu entfernen; denn, welcher besonders gesellig höher stehende will sich, wenn er etwas kauft, belehren und bekehren lassen.

Der Buchhändler soll, wenn auch kein ausgezeichneter, doch auch kein gewöhnlicher Mensch sein, obgleich wir viele zählen, welche eine hervorragende Stellung eingenommen haben und noch einnehmen. Ich erinnere nur an den dahingeschiedenen Perthes, eine mehr als gewöhnlich hervorragende und ausgezeichnete Persönlichkeit und doch gehörte er 1813 gleichfalls zu den Mißliebigen, Flüchtigen und Verbannten. Außergewöhnliche Menschen werden auch außergewöhnliche Schicksale haben, besonders wenn sie in bewegten Zeiten leben, in ruhig, total geordneten Zeiten würden sie zum Theil untergehen; denn es ist stets nur ein sehr kleiner Schritt und ein kleiner Unterschied, welcher den einen zum Räuber, den andern zum General stempelt und oft sind beide trotzdem am unrechten Platze.

Als Staatsbürger soll und muß der Buchhändler allen Pflichten und Gesetzen Genüge leisten, welchen er unterthan. Der ruhige vorsichtige Buchhändler wird sich nie zu extravaganten Schritten verleiten lassen, er wird nie Bücher verlegen, die den Umsturz des Staatsregiments gerade zu predigen, sonders höchstens Schriften in Verlag nehmen, welche die Mängel der bestehenden Staatsverfassung und

Gesetze kritisch beleuchten und zersetzen; aber auch dies kann ihn schon sehr unangenehm berühren. Dies sahen wir erst kürzlich bei Herrn Julius Campe (Hoffmann u. Campe), welcher wegen Vehse's Geschichte der kleinen Höfe einige Wochen hinter schwedische Gardinen wandern mußte, da er den Mann nicht nennen wollte, welcher ihm in Mecklenburg die Notate zu Vehse's Buch gemacht hatte. Ich glaube den Verfasser dieser Notizen wohl zu kennen und finde es doppelt ehrenhaft von Campe, daß er seinen Notizenmittheiler nicht genannt hat, den Verfasser eines Buches oder eines Artikels zu nennen, finde ich stets unehrenhaft und feige, außer man hat gleich bei Uebernahme des Manuscripts sich dies ausbedungen. Schriften, welche die Sitten verderben, werden nur wenige Buchhändler drucken und verlegen, doch sind die Begriffe sehr verschieden, was Sitten verdirbt oder nicht. Giebt man einem alten Manne Althing'sche oder Priap'sche Romane in die Hand, so werden die Sitten kaum dadurch verdorben, wohl aber wenn man lascive Romane jungen Mädchen oder jungen Männern in die Hände spielt und sie lüstern nach Genüssen macht, die ihnen die Gesellschaft untersagt. Die Verleger des Clauren (Arnold in Dresden und Leo in Leipzig) haben mehr auf die Sinnlichkeit schädlich eingewirkt, wie der Verlag von Althings Schriften, von denen eine sogar in dem Börsenlokale verbrannt wurde, und zum Auto da Fee dienen mußte, der alte Arnold, gewiß ein ehrenwerther Mann, hat sich keine Gewissenbisse dieserhalb gemacht.

Früher war es sehr verpönt irreligiöses zu verlegen. Heut denkt man anders darüber, da man über den Begriff irreligiös sehr verschieden zu denken begonnen hat. Die Naturforscher und Historiker haben das theologische Gebäude total über den Haufen geworfen, so daß Alles

insgesammt eine andere Grundlage erhalten hat, und nur die wenigen Super-Orthodoxen sind es noch, die Alles verwerfen, was sich nicht in der Bibel vorfindet, da die Bibel als das Buch aller Bücher Alles enthalten müsse, und was nicht mit der Bibel übereinstimmt, irreligiös und verwerflich sei. Die Ansichten sind schon so weit vorangegangen, daß der sonst so verketzerte Lessing jetzt schon zu den Gläubigen in den Augen Mancher gezählt wird. Die Vertheidigung der Wahrheit und die Beförderung des Fortschritts wird den Verfasser sowohl wie den Verleger leicht in eine mißliebige Stellung bringen, obgleich der Verleger oft nichts weniger als derselben Ansicht ist, wie das Buch, welches er verlegt. Himmer (Math. Rieger'sche Buchhandlung) in Augsburg ist obgleich er Verleger vieler katholischen Gebetbücher und Hauptvertreiber derselben doch ein so guter Protestant wie irgend einer. Verlegt nicht jetzt Cotta die Schriften von L. Stein, des Vertheidigers des Communismus, und kann wohl jemand weniger Communist sein, wie Cottas, die gern noch weniger Rabatt gewähren, als üblich. Die Staatsregierungen machen den Buchhändler zum Märtyrer und verantwortlich für Dinge, die er oft gar nicht versteht und nicht gelesen hat, jedenfalls ein Unsinn. Außer dem Verfasser dürfte Niemand verantwortlich sein, denn er allein ist der Schöpfer des Gedankens. So gut wie man Verleger und Buchdrucker verantwortlich macht, könnte man noch den Lumpensammler und Gott weiß wen in Anspruch nehmen. Nur den Schöpfer der geistigen Idee kann eine Verantwortung treffen, es müßte denn der Verleger ohne Bewilligung des Autors eine Veröffentlichung vornehmen. Geschieht dies, so tritt der Verleger oder Drucker in die Pflichten des Autors.

Die Neuzeit, welche erst ein öffentliches und politisches Leben im Staate und in der Stadt hervorgerufen hat, erfordert andere Pflichten und macht andere Ansprüche an den Staatsbürger, wie ehedem. Sonst war der beste Staatsbürger der, welche seine Steuer ohne Widerrede zahlte, jedem Befehle der hohen Polizei Ordre parirte, jedes verbotene Buch gleich auslieferte und sich sonst um nichts kümmerte, heut soll aber der Staatsbürger sich um die Angelegenheiten des Staates kümmern; denn er kann in die Ständekammer oder zum Stadtverordneten gewählt werden. Die Buchhändler nehmen fast überall eine hervorragende Stellung ein. In den meisten Staaten sahen wir auch Buchhändler in der Ständeversammlung, in der sächsischen F. A. Brockhaus, in der badischen Knittel in Carlsruhe, in der Nationalversammlung Veit, Levysohn aus Grünberg, und manche andere, deren Namen mir nicht einfallen. In den meisten Stadtcollegien sitzt ein Buchhändler ꝛc. Der Buchhändler ist durch seine fortwährende Vereinigung mit den herrschenden Ideen darauf hingewiesen ein Wort mitsprechen zu können, wenn er nicht von Haus aus zu weit zurück ist, und wer ein Wort mitsprechen kann, wird immer eine Stellung einnehmen. Je mehr die Gegenwart Alles zur Oeffentlichkeit bringt, je mehr ist jeder verpflichtet sein Thun so einzurichten, daß es die Oeffentlichkeit und die Augen der Menschen nicht zu scheuen braucht.

Das erste was man von jedem Staatsbürger fordern kann, ist, daß er seinen obliegenden Pflichten nachkomme und die Gesetze, welche seine Geschäftsführung betreffen, kenne, da Unkenntniß der Gesetze nirgends vor Strafen schützt, und von Rechtswegen, denn wenn jeder dann ungestraft Alles thun könnte, wenn er sagte, er habe das Gesetz nicht gekannt, so würden alle Gesetze nutzlos sein.

Ordnung, Fleiß, Rechtschaffenheit und Pünktlichkeit sind neben Kenntnissen die Haupterfordernisse des Buchhandels. Zum Buchhandel, der eben aus lauter Kleinigkeiten besteht, gehört die penibelste Ordnung und leider findet man sie so selten. Jeden Wisch, jeden Lappen, jeden Zettel sollte man im Buchhandel aufheben, da aber zu viel kommt und man sich gewöhnlich zuletzt nicht zurecht finden würde, so wird oft das Nöthige und Nützliche mit dem Unnützen fortgeworfen, um nur Luft zu gewinnen. Der Fleiß, der ausdauernste Fleiß kann nur den Buchhändler mehr verdienen lassen, als er zum Leben braucht; das Nothwendige zu erwerben ist vielen schon nicht leicht, viel weniger mehr, und daß dieses eben nicht leicht ist, sehen wir an den sich mit jeder Woche steigenden Bankerotten. Zum Theil sind die ungenügenden Mittel, zum Theil ein größeres Verbrauchen, zum größten Theil aber Mangel an Fleiß an dem Untergange Vieler Schuld, wenn nicht Unglücksfälle eingetreten sind. Wer zu viel seinen Vergnügungen nachhängt, die Nächte stets in Weinhäusern oder Cafes und Restaurationen oder am Spieltisch verbringt, spät nach Hause kommt, wird am folgenden Tage schlecht arbeiten und unlustig zur Arbeit sein. Man verliert dadurch nicht nur die Nacht zur Ruhe, sondern auch stets den nachfolgenden Tag zur Arbeit, und wo dies mehrmals vorgekommen, reißt das zuletzt so ein, daß das schönste Geschäft zu Grunde gehen muß. In Glogau bestand vor 30 Jahren die Günther'sche Buchhandlung, ein sehr lukratives Geschäft, welches später in Flemmings Hände überging. Herr Günther, den ältern, lustigen Collegen noch eine fröhliche Erinnerung, war überall, wo etwas los war, und dabei als Junggeselle sehr beliebt. Da er aber keine Nacht mehr nach Hause kam, sich peu à peu immer mehr

dem Trunke ergab, so daß er des Nachts im Rinnstein betrunken gefunden wurde, kam endlich, trotz des brillanten Geschäfts so weit herunter, daß er das Geschäft aufgeben und von seinen Verwandten erhalten werden mußte, damit er nicht im Armenhause sterbe. Darnmann, der alte geachtete Bürgermeister Darnmann hinterließ seinem Sohne in Züllichau ein blühendes Geschäft, nur wenige Jahre nach seinem Tode war der Sohn schon insolvent und so blieb er auch, trotz dem er mehre Male unterstützt wurde und auf's Neue wieder begonnen hatte. So könnte ich eine Partie eclatanter Beispiele anführen, doch beschränke ich mich, um alle Persönlichkeiten zu vermeiden, und doch wirkt das Anführen von Beispielen mehr, wie alles Andere; denn nur Zahlen und Facta beweisen, alle Radamontaden beweisen nichts, sie lassen sich nach dieser wie nach jener Seite hin ausbeuten. Wer des Nachts nicht geschlafen, bummelt am liebsten den folgenden Tag herum, wer viel Wirthshausbekanntschaften macht, erhält viel zeitraubende und unnütze Besuche den Tag über, da die Herren, welche jede Nacht suitisiren, gewöhnlich bei Tage auch nicht gerne arbeiten, und die Unterhaltung der Nacht wird oft den Tag über fortgesetzt, wo dies eintritt, ist an einen Fortbestand, mindestens einen blühenden Fortbestand nicht zu denken, man müßte denn das Glück haben ganz ausgezeichnete Mitarbeiter zu erwerben, und man müßte wiederum so klug sein, diese so zu halten, daß sie das Geschäft nicht verließen. Wer aber klug ist, lebt schon nicht so, überläßt sein Geschäft nicht Andern und versteht es selbst, ohne sich deshalb wie Tantalus an den Felsen anschmieden zu lassen.

Wo das Geld zum Leben in Silbergroschen und Kreuzern verdient werden soll, ist ein eiserner Fleiß nöthig, ist das Geschäft erst einige Jahre alt, daß es seine solide

Grundlage hat, so schadet eine kleine Extravaganz schon weniger. Wer aber bei dem Etablissement eines Geschäftes mit zweifelhaften Mitteln sich gleich einen Commis nimmt, weil er fürchtet seine Zeit zu beschränkt zu sehen, wird sich gleich zersplittern und selten vorankommen; denn er braucht für seine Person nicht allein mehr, sondern erhöht seine Geschäftskosten um ein bedeutendes. Ein Paar Hundert Thaler kostet ein junger Mensch im Geschäfte immer und die mehr oder minder ausgeben, macht schon etwas bei einem kleinen Geschäfte.

Fleiß und Ordnung sind zwei sehr nothwendige Attribute des Buchhändlers, selbst was er durch den Fleiß verdiente, würde durch Unordnung wiederum verloren gehen, die erste Mühe und Anstrengung also eine vergebliche gewesen sein. Pedanterie in der Ordnung ist immer noch besser wie die geringste Vernachlässigung.

Das 3te Attribut des Buchhändlers, Rechtschaffenheit, ist gewöhnlicher, als man es sonst im Leben findet. Kein Geschäft beruht so sehr auf Treu und Glauben, in keinem Geschäft ist der Credit so leicht und ausgedehnt, als im Buchhandel. Wie wenige Sendungen gehen im Ganzen verloren, wenn nicht bei den Leipziger Commissionairen Räuberbanden organisirt sind, welche systematisch Pakete stehlen und bei Antiquaren vertrödeln, wie wir dies schon mehrfach erlebten. Trotzdem Rechnungen von 50 und 100 Rthlr. aus vielen kleinen Sendungen bestehen, trotzdem sind doch wenige Differenzen. Es gab nur ab und zu Handlungen, die stets gefehltes verschrieben, wenn man auch eine Sendung 3 bis 4mal conferirt hatte, oder die Sendungen nicht erhalten hatten, wenn sich auch ein ziemlich genauer Nachweis liefern ließ, daß das Paket an sie gekommen sein mußte. Diese Handlungen waren sehr rar,

zu ihnen gehörte vor 20 Jahren die Enslin'sche Buchhandlung in Berlin, zu einer Zeit, wo sie noch nicht im Besitze von F. Geelhaar war. Unredlichkeit führt auch zu nichts, der damalige Besitzer entleibte sich später, ein Beweis, daß unredliche Manipulationen gewöhnlich ein schlechtes Ende herbeiführen. Redlich muß man schon aus Klugheit sein, der Kluge wird seine Ehre einer Lapalie wegen nicht auf's Spiel setzen und Millionen sind im Buchhandel durch eine Unredlichkeit nicht über zu schlucken. Geht man stets von dem Grundsatze aus seine Ehre wahren zu müssen, so werden viele der Dinge unterbleiben, welche nur einen Schein von Makel auf dieselbe werfen. In Preußen denkt man sehr streng über unehrenhafte Schritte, so ward Ph. Scholz in Breslau die Concession entzogen, weil er einen Geldbrief zur Post gelegt, in dem weniger Geld war, als er angegeben hatte, um die von Simion nachgesuchte Execution von sich fern zu halten. Scholz, ein junger Mann aus einer sehr ehrenwerthen Familie, konnte das nöthige Geld nicht anschaffen, um die eingeklagte Schuld zu berichtigen, Simion ließ Execution beantragen und um den Executor von sich fern zu halten, legte er Geld auf die Post, gab mehr an, als darin war, zeigte dem Executor den Geldschein und die Execution war momentan beseitigt. Simion machte eine Anzeige bei dem Gerichte, es ward eine Untersuchung gegen Scholz eingeleitet und in Folge derselben ihm die Concession entzogen, welche ihm später nach Fürsprache von verschiedenen Seiten zwar wieder gegeben wurde, doch seine bürgerliche Stellung war vernichtet und jetzt ist die Firma Ph. Scholz in Breslau aus dem Verzeichniß verschwunden. Man sieht, welche schlimme Folgen eine kleine Unredlichkeit nach sich ziehen kann, und wer einmal auf eine schlüpfrige Bahn ge=

rathen ist, fährt immer tiefer hinab, bis er zuletzt bei großen Betrügereien und Diebstahl anlangt. Unredliche Geschäftsleute verlieren den Credit. Kann jemand aus Noth nicht zahlen, so hat man Geduld mit ihm, überzeugt man sich aber, daß Unredlichkeit im Spiele ist, so zieht man seine Hand zurück, und der unredliche Geschäftsmann steht bald vereinzelt da, wogegen Redlichkeit sich überall hin Bahn bricht. Mit einem ehrlichen, wenn auch mittellosen Geschäftsmanne mag jeder lieber zu thun haben, wie mit einem bemittelten, der unreell ist. Der Redliche hat viele Freunde, der Unredliche keine, von ihm zieht sich jeder zurück. Manches kleine, ohne Mittel begonnene Geschäft ist ein großes, weit ausgedehntes geworden, eben weil des Besitzers Basis die Redlichkeit war, redlich in Allem, in seinen Handlungen, im Geschäft und in seiner Denkweise. Fr. Perthes begann ohne Mittel sein Etablissement, verfolgt, flüchtete er mit Frau und Kind in der Fremde herum, sein Geschäftchen mit Beschlag belegt und versiegelt, sollte verauktionirt werden, so daß er fast nichts mehr hatte. Und was ist jetzt aus dem Etablissement geworden, es hat europäischen Ruf, so wohl das Verlagsgeschäft in Gotha, wie das ihm nicht mehr gehörige Sortimentgeschäft in Hamburg. Dies Aufblühen verdankt er allein der Redlichkeit seiner Gesinnung und seiner Handlungen. So könnten wir manches andere Beispiel anführen. Carl Heymann in Berlin dankt sein großes Geschäft gleichfalls der Redlichkeit seiner Gesinnung und Handlung und der Offenherzigkeit seines Wesens, welches ihm eine große Zahl Freunde erwarb. Mit einem Kapital von 200 Thlr. und einer Leihbliothek von 2000 Bänden begann er sein Wirken und schon seit Jahren gehört er zu den größten Verlegern, die eine Villa haben u. s. w. Er verband mit Redlichkeit

einen eisernen Fleiß, beides Hand in Hand mußte wohl zum Ziele führen, wenn die Verhältnisse jemanden begünstigen, und die Verhältnisse haben ihn begünstigt, wie es denn überhaupt vor 30 Jahren leichter war ein Geschäft empor zu bringen, wie heut, wo die Concurrenz so groß ist und in jedem Städtchen ein mit Leipzig in Verbindung stehender Buchhändler sitzt. B. Fr. Voigt in Weimar begann sein Sortimentsgeschäft mit sehr kleinen Mitteln in Ilmenau, wie er mit dem Buch der Geheimnisse und einigen ähnlichen Artikeln Glück gemacht hatte, verkaufte er sein Sortiment und siedelte nach Weimar über, wo er nur Verlag betrieb, da man in Weimar keine Concession zum Sortimentshandel erhalten kann. Die nächsten populair medizinischen Schriften von Lutheritz u. s. w. schlugen wiederum ein und jetzt ist Voigt einer der größten Verleger, der größte, im Fache der populairen Literatur.

Von den kleinen Buchhändlern haben sich die meisten herausgearbeitet, daß sie ein ruhiges sorgenfreies Leben führen, ihren Verpflichtungen nachkommen können und nachkommen und da sie nicht größeres werden wollen, sind sie so zufrieden und leben sorglos von Jahr zu Jahr weiter.

Pünktlichkeit ist noch eine Haupttugend, die dem Buchhändler eigen sein muß. Der Buchhandel besteht aus so vielen Lappalien und Kleinigkeiten, daß ohne die größte Pünktlichkeit jedes Geschäft leiden muß. Wer nicht pünktlich in Expeditionen und Verschreibungen ist, wird stets mit seinen Auftraggebern in Unannehmlichkeiten sein. Wer nicht pünklich und zur rechten Zeit verschreibt wird die Bestellungen nie zur rechten Zeit erhalten, er wird mit seinen Kunden in ewiger Fehde sein, vieles Bestellte wird ihm liegen bleiben und nicht abgenommen werden, und so neuer Schaden erwachsen. Wer nicht pünktlich zahlt, wird stets

seinen guten Ruf und Credit verlieren, selbst wenn er auch Mittel besitzt, um seinen Verpflichtungen nachkommen zu können, und wer einmal den Ruf eines schlechten Zahlers hat, kann lange arbeiten, ehe er dies Renomee wieder von sich abschüttelt. Ist einmal der Credit verloren, so bleiben die Sendungen aus, und das Geschäft muß rückwärts gehen. Nach langem Quälen folgt endlich der Bankerott oder der Tod. Wie Mancher, der früh gestorben, mag seinen Tod dem Kampfe mit den Verhältnissen zu danken haben. Wie Mancher hatte aus Mangel an Pünktlichkeit kummervolle Tage. Wer sich seine Zeit und Mittel nicht einzurichten versteht, geräth leicht in Prozesse; denn wer seine Verpflichtungen nicht zur rechten Zeit bei großen Posten nachkommt, kann immer sicher darauf rechnen, daß er eingeklagt wird und Prozesse verschlingen mehr als an dem Geschäft gewonnen werden kann. Wer viele Prozesse hat, besonders als Beklagter, kommt gewiß an den Bettelstab, niemals auf einen grünen Zweig, da Prozesse außer den Kosten, die sie verursachen, noch sehr viele Zeit rauben, und Zeit ist Gold, sagen die praktischen Engländer und mit Recht. Wer Prozesse hat, dem gehen die Dinge, um welche es sich handelt, durch den Kopf, er denkt unwillkürlich an die fatalen Prozeßverhandlungen, der Kopf wird ihm total benommen und die Folge ist, daß er unfähig zu jeder anstrengenden Arbeit wird. Es tritt also der doppelte Schaden ein, daß am alten Geschäft verloren wurde und kein neues gemacht wird. Man mache also lieber kein größeres Geschäft als man mit Ruhe übersehen und mit Pünktlichkeit erfüllen kann, stürze sich nicht in ein Chaos unübersehbarer Unternehmungen; denn sie werden nur sehr selten zu einem guten Ende führen. Selbst Scheible, dem es von Haus aus so glückte, ist doch wiederum in ein bescheidenes Ver-

hältniß zurückgetreten. Nur wenige Geschäfte im Buchhandel sind derartig, daß sie außergewöhnlich vom Glück begünstigt werden und daß man Alles auf eine Karte setzen kann. Der Verlagbuchhandel ist ein Hazardspiel, bei welchem man, um zu gewinnen, auf 10 — 12 Karten setzen muß, schlagen dann ein Paar ein, so tragen sie die Verlüste der übrigen und man schlägt sich so durch, setzt man aber sein ganzes Kapital auf ein Unternehmen, so kann es leicht sein, daß man Alles verliert oder wenigstens so viel zusetzt, daß man fortwährend sehr klamm bleibt, da die Einnahmen größtentheils sehr spärlich eingehen und selten ein Unternehmen im ersten Jahre die Kosten deckt oder gar einen Ueberschuß abwirft. Um aber pünktlich seinen Verpflichtungen nachkommen zu können, muß man dies ja bedenken, wenn man verlegen will. Junge Sortimenter, denen das Sortiment noch nicht so viel abwirft, um davon leben zu können, hoffen sich damit zu helfen, wenn sie zu verlegen anfangen, vergessen aber das Eine, daß sie bei neuem Verlage nichts gewinnen, sondern nur zuschießen müssen, konnten sie also vorher nicht pünktlich sein, so können sie es jetzt noch weniger; denn Autor, Papierhändler und Buchdrucker creditiren kein Jahr wie der Verleger und die Störung wird nun noch größer, wie sie ehedem war. Wer nicht ausreichende Mittel hat, verlege erst dann, wenn sein Sortiment Ueberschuß abwirft und dann nur den Ueberschuß, so wird er zwar langsam aber sicher sein Ziel erreichen. Zu berücksichtigen ist auch noch, daß ein junger Verleger nur Manuscripte erhält, bei denen nichts oder nur wenig zu gewinnen ist, da Autoren von Ruf sich nur an große Verleger wenden oder mit Gold aufgewogen sein wollen und was erhält er am Schluß, doch nicht mehr als den Abhub vom Arbeitstische. Hat man als Verleger erst Namen, so fliegen die Manuscripte

von allen Seiten zu und man hat die Auswahl. Man zerstöre daher nie seinen guten Ruf durch frühes Verlegen, und hindere sich selbst dadurch nicht pünktlich zu bleiben, wenn man es einmal ist; denn wer als Verleger auf eingehende Meßeinnahmen rechnet, verrechnet sich sehr leicht. Wer hofft, wenn er 5—6 Artikel verlegt hat, seine eigene Zahlungsliste zu decken, irrt sich sehr, wer pünktlich seine Zahlungsliste zur Messe abwickeln will, muß auf fast gar keine Einnahme rechnen und er wird sein Ziel erreichen, da kleine Verleger nur selten bezahlt werden, sie müßten denn Artikel haben, die die Handlungen nicht entbehren können. In der Justiz hängt man die kleinen Diebe und die großen läßt man laufen, im Buchhandel ist es gerade umgekehrt, man bezahlt die großen und läßt die kleinen Rechnungen hängen bis es gelegentlich einmal comfortable ist zu zahlen.

Weil eben die Wirklichkeit so ist, so unternehme man nach keiner Seite hin zu viel um immer pünktlich bleiben und seinen Verpflichtungen nachkommen zu können.

Der Buchhändler und sein Personal.

Jeder Prinzipal, welcher Zöglinge in sein Geschäft nimmt, übernimmt große Pflichten, denn des Jünglings ganze Zukunft wird in seine Hand gegeben, und was ist die Zukunft eines Menschen anders, als sein Alles. Viele nehmen nur Lehrlinge, um einen Hausknecht oder Laufburschen zu ersparen, der arme junge Mensch muß Pakete austragen, mahnen gehen und Gott weiß was, nur kommt er nicht an das eigentliche, was er soll. Doch hat sich in jüngster Zeit dies mehr und mehr verloren und es gehört mehr zu Ausnahmefällen, wo der Principal seine Lehrlinge nur als Laufburschen betrachtet. Jedes Principals Sache ist es, seiner Lehrlinge geistige- und geschäftliche Bildung zu leiten und vollenden, man rege den Geist des jungen Menschen an und er wird sich von selbst fortzubilden Lust bekommen. Man gebe einem jungen Menschen nicht allein die geisttödtenden Arbeiten, Makalatur legen, Bindfaden an einander zu knoten, Fakturen ordnen, sondern man lasse ihn auch sehr früh Briefe copiren, damit er mit dem Geschäftsbetriebe bekannt werde und spielend die Art und Weise, wie man Geschäftsbriefe schreibt, kennen lernt.

Dann sehe der Prinzipal, welcher Theil der Erziehung und Bildung schwach ist und diesem Theil suche man so weit wie möglich nachzuhelfen. Schreibt ein junger Mensch sehr schlecht, so lasse man ihn viel abschreiben und immer dasselbe, bis es gut wird; mangeln ihm Sprachkenntnisse, so sorge man dafür, daß ihm diese zu Theil werden, kümmere sich aber darum, was er in den Unterrichtsstunden lernt. Dann gebe man einem solchen jungen Menschen für seine Freistunden gute Bücher in die Hand, lasse ihn besonders viel Geschichte und Literaturgeschichte lesen, doch dürfen diese Bücher nicht so trocken sein, daß der junge Mensch sie gleich, nachdem er sie erhalten, in die Ecke wirft, oder so schwer, daß er sie nicht begreifen kann. Man gebe den jungen Leuten den Zschocke und andere gute Novellisten zur Lectüre, damit sich ihr Geschmack und die Art ihres Ausdrucks veredele, lasse sie über das Gelesene kleine Notizen und Skizzen entwerfen, damit sie sich daran gewöhnen, das, was sie lesen, auch mit Bedacht zu lesen. Jedenfalls wahre man die jungen Leute vor dem Lesen schlüpfriger Bücher, damit ihre Phantasie nicht zu sehr erregt und sie auf Abwege geführt werden, was besonders in großen Städten der Fall ist, wo die Verführung so leicht und lockend ist und die jungen Leute weniger unter Aufsicht sind, wie in einer kleinen Stadt. Der Prinzipal hat die Verpflichtung, Vaterstelle an einem solchen jungen Manne zu versehen, er sei ihm aber auch ganz wie Vater, er soll seine Arbeitskraft nicht allein ausbeuten, sondern auch sich seiner so annehmen, daß er ein sittlich, moralisch und geschäftlich befähigter Geschäftsmann werde. Darum ist die Sitte in kleinen Städten schön, wo die Lehrlinge und Gehülfen im Hause des Prinzipals wohnen und an seinem Tische essen, besonders wenn der Prin-

zipal ein patriarchalisch gemüthlicher Mann ist, der seine Leute wie seine Kinder betrachtet und in den Freistunden wie der Freund mit dem Freunde, oder der Vater mit seinen Kindern umgeht, sie belehrt und unterrichtet, nicht pedantisch, sondern in den langen Winterabenden gesprächsweise. Es ist des Prinzipals Pflicht, seiner Lehrlinge Thun und Treiben genau zu beobachten, sie vor Abwegen zu warnen und vor Lockungen zum Bösen zu wahren. Wie mancher junge Mensch ward zum Trinker, weil er schon in den Lehrlingsjahren zu wenig beachtet wurde, von den Eltern zu viel erhielt, in leichtsinnige Gesellschaft gerieth, Wirthshäuser frequentirte, Gefallen am Trinken fand, bis er zuletzt ein Säufer ward und in Folge dessen einen frühen Tod fand. Wie Mancher ward Spieler, ein Anderer vergeudete seine schöne Jünglingskraft und Gesundheit in den Armen einer liederlichen Dirne und hatte bis an sein Ende einen siechen Körper; Und die meisten dieser jungen Leute hat die Nachlässigkeit des Lehrherrn auf dem Gewissen. Hätte derselbe die jungen Leute an sich gekettet, so würden sie ordentliche und tüchtige Menschen geworden sein, statt dessen hielt man sich zu hoch erhaben, um mit einem solchen jungen Menschen zu sprechen und außer dem Geschäft um sich zu haben, und die Folge davon ist eben, daß der junge Mensch sich Genossen seines Alters aussucht und mit ihnen gemeinsam dumme Streiche macht. Wie Mancher wird zum Diebe, weil er aus eignen Mitteln den Ansprüchen seiner Freunde nicht genügen kann, er greift also in die ihm zunächst stehende Kasse und das Hallo ist da, statt sich selbst als denjenigen anzusehen, der einen großen Theil der Schuld trägt, daß der junge Mensch das wurde, was er ist. Sehr viel liegt in den Frauen, ob ihr Wesen anziehend oder abstoßend ist, eine sehr stolze

Frau wird einen jungen Menschen gewöhnlich aus ihrem Bereiche entfernen und ihn sich selbst und dem Zufall überlassen, wem er in die Hände fällt. Eine Frau, die eine Freundin vieler und großer Gesellschaften ist, wird sich ebenso wenig um die Lehrlinge ihres Mannes kümmern, denn sie hat dazu keine Zeit. Wo dies der Fall ist, wird der junge Mensch meistens etwas verwildern, da der besänftigende Einfluß, den eine gebildete Frau auf ein junges Gemüth ausübt, mangelt.

Die Stellung des Prinzipals, seinen Gehülfen gegenüber, muß eine mehr freundschaftliche sein, und er wird mehr Vortheil von ihnen haben, als wenn er sie wie reine Arbeitsmaschinen betrachtet, die er bezahlt, und nun auch wie eine Maschine arbeiten lassen will. Die Arbeiten im Buchhandel sind sehr wenig maschinenmäßig, sie erfordern zum großen Theil ein geistiges Auffassen, wo also der Geist nicht mitwirkt, wird die Arbeit eine maschinenmäßige, die wenig Resultate liefert. Novitäten maschinenartig versandt, werden stets wenig Nutzen bringen, Novitäten aber mit Vorsicht versandt, werden vielfach behalten werden. So wie den Lehrling aus Pflicht, so suche man den Commis als Freund an sich zu ketten und ihm eine Anhänglichkeit an die Person und das Geschäft einzuflößen. Man suche dahin zu wirken, daß der Commis nur anständige Orte frequentire und seine freie Zeit nicht vergeude, sondern sie anwende, um sich fortzubilden, und wissenschaftlich beschäftige, damit er später ein tüchtiger College werde, der der Genossenschaft Ehre mache, und nicht, wie jetzt die meisten, nach etwa zweijährigem Bestehen wieder untergehe. Nicht das Verstehen, einen Abschluß zu machen oder ein Buch zu verkaufen, wenn es jemand im Laden verlangt, macht den Buchhändler, und reif zu einem Etablissement, sondern

die geistige Befähigung. Ein paar Tausend Büchertitel mit Preisen und Verlegern bekömmt zuletzt ein Jeder in den Kopf, damit ist man aber noch lange kein Buchhändler, denn auf diese Weise würde er nur Maschine sein, der Buchhändler soll aber dem Gelehrten gegenüber stehen und ihm Rede und Antwort über den Werth des einen oder andern Buches geben können, nicht sowohl aus eignem Urtheil, sondern aus dem Urtheile der Kritiker. Kritiken zu lesen gehört daher mit zu den Beschäftigungen eines tüchtigen Buchhändlers und derartige Arbeiten nimmt man am Besten in seinen Freistunden zum Nutzen und Vergnügen vor. Ein coulanter Buchhändler sieht es einem Buche halb und halb an, ob es gut oder schlecht ist, da der Name des Autors viel entscheidet und nur kurzes Herumblättern im Buche bei nicht allzu wissenschaftlichen Büchern bald zeigt, was der Verfasser bezweckt. Ein ganz selbstständiges Urtheil wird sich der Buchhändler selten schaffen können, da ihm größtentheils die Zeit dazu fehlt und er von Hunderten kaum ein Buch Zeit hat, ordentlich zu lesen.

Eine wissenschaftliche Fortbildung des Buchhändlercommis verlangen die Verhältnisse, welche vor Ertheilung einer Concession ein Examen erfordern, obgleich wir recht gut wissen, daß dieses Examen nicht den Beweis liefert, daß der junge Mann zum Geschäftsbetrieb befähigt ist. Für einen jungen Mann, dessen wissenschaftliche Bildung auf dem Gefrierpunkte stand und der sich vom Buchbinder, wenn ich nicht irre, herauf gearbeitet hatte, interessirte sich eine Dame, die mit dem Polizeirath H. befreundet war, welcher damals in Berlin die Prüfungen leitete. Polizeirath H. und Herr N. wurden gemeinsam zum Frühstück geladen, Herr H. unterhielt sich mit unserm N. über dies und das, und nahm mit ihm zum Spaß ein Examen vor,

wobei er ihm die Antworten, die er nicht wußte, mittheilte. Und merkwürdiger Weise erhielt N. im angesetzten Examen dieselben Fragen, auf die er die früher mitgetheilten Antworten gab, N. bestand sein Examen und erhielt die Concession. Ob dies nur Zufall oder Berechnung war, darüber will ich mir kein Urtheil erlauben.

Das preußische Gesetz läßt den Commis nach zurückgelegten 24sten Jahre zum Examen zu, dem Jahre, wo nach preußischem Gesetz die Vormundschaft aufhört und die Selbstständigkeit eintritt. Ehe ein junger Mann nicht mündig soll er nach dem Gesetz keine selbstständige Stellung einnehmen. Früher verwaltete oft ein junger Mann von 21 bis 22 Jahr ein Filial einer kleinen Stadt, was meiner Ueberzeugung nach auch recht gut angeht, doch ist es besser, wenn jede selbstständige Stellung einem älteren Gehülfen übertragen wird. Man geht von Seiten der Regierung in Preußen von dem Gesichtspunkt aus, jeder Buchhändlerlehrling müsse Secunda eines Gymnasiums oder Prima einer Realschule besucht haben, und diesen Cursus kann man nicht gut vor dem 16ten oder 17ten Jahre absolvirt haben, hierzu etwa 4 Lehrjahre in manchen Gegenden sogar 5 und einige Jahre als Gehülfe, so ist das 24ste Jahr da. Allzufrühe Selbstständigkeit ist selten gut und führt zu keinem günstigen Resultat. Mancher verlor sein Vermögen, weil er zu jung selbstständig wurde, etwas älter und ruhiger, würde er manche Klippe umschifft haben, die ihn in jüngern Jahren um seine Selbstständigkeit brachte. Mancher Kauf von faulen Buchhandlungen würde unterbleiben, wäre der Käufer etwas älter und besonnener.

Bilder und Lieder. Das Niebelungenlied und die Herren G. und O. Wigand. G. Reimer und seine Ausgaben der Classiker. Fr. Fleischer. Die Ausgaben der Classiker in Octav- und Schillerformat. Dennig, Finck & Comp. Die Volksbibliotheken. Die Geheimnisse der großen Städte. Die illustrirte Zeitung. Der Volksfreund von Puttkammer. Die Monatshefte, der Erzähler, der Herold, das Archiv für Literatur, Kunst und Wissenschaft u. s. w. Die Colporteure und Reisenden. — 3. Abschnitt. Die Lithographie und ihr Einfluß auf den Buchhandel. Sennefelder. Hanfstängl. Jugendschriften. Die Leipziger Börse. Der Nachdruck. Herabgesetzte Preise. Der Leipziger Buchhandel und die dort Ausgelernten. Die Antiquare. Die Verkäufer im Ganzen und Großen.

Inhalt des zweiten Bändchens: Der Hamburger Brand. Der Buchhandel in Schleswig und Holstein zur Zeit der Privilegien und nach Aufhebung derselben. Die Hegel'sche Philosophie. Das Obercensurgericht in Preußen. Preßgesetzgebung. Das Jahr 1848 und seine Folgen in Sachsen, Baden, Preußen. Das Staatslexion von Rotteck und Welcker. Politische Gedichte. Politische Zeitungen. Eisenbahnen und Telegraphen. Herabsetzungen und Meß-verkäufe. Die Versuche den Buchhandel zu heben. Verlegervereine. — Anhang: Ein Auto da Fé in der Börse. Fr. Frommann und Fr. Perthes. Originale des Buchhandels, der alte Herold, Tendler, F. Dümmler u. s. w.

Inhalt des dritten Bändchens: Deutsch-Schweizerisches aus den Jahren 1853 und 1854 von einem Schweizer Buchhändler. Nomenklatur des deutschen Buchhandels. Die Ueberproduktion und die jüdischen Bücherhändler. Franckh, Krabbe und die übrigen Stuttgarter Verleger &c. Kollmann, Engel in Hamburg. Die Bankerutte und der Handel mit Buchhandlungen. Geschichte der deutschen belletristischen Journalistik von Gottsched bis jetzt. Die Haftpflicht. Uebersicht des Buchhandels in den Jahren 1854 und 1855. Herr Theodor Niemeyer, ein Mann von Wort und Ehre!

(Preis jedes Bändchens 10 Sgr. baar, das ganze Werk kostet also jetzt 1 Thlr. baar.)

Druck von Ackermann u. Wulff.